Marzo 2015 / Numero 3
March 2015 / Number 3

DETERGO INTERNATIONAL

Rivista di Lavanderia Industriale e Pulitura a secco
The Industrial Laundry and Dry-Cleaning Magazine

COVER STORY

Surfchimica lancia
il detersivo a base di ozono
Surfchimica launches
an ozone-based detergent

EVENTI/*EVENTS*

Riflettori su Clean Show
grande fiera americana
Clean Show, the major
US trade exhibition

TECNICHE DI VENDITA/*SALES TECHNIQUES*

Le tre mosse per arrivare
a dire "Affare fatto"!
Three steps to clinching a deal

Ozostar,
Surfchimica a tutto gas
Ozostar, the game-changer
by Surfchimica

Cover Story pag. 8

3/2015

postatarget magazine
DCOOS6150
NAZ/034/2010
Omologato
Posteitaliane

S/MSP

S/MSA-E COMBI

S/MTA-E

SILC'S CROWN JEWELS

S/MSG

S/MPC

S/IDS - E

S/EIP4

silc
made in Italy

SIL FIM SRL Via Fontedamo, 26 60035 Jesi (An) Italy
tel +39 0731 21801 fax +39 0731 200355
informa@silcspa.com www.silcspa.it

Il tempo è il giudice più severo per garantire la qualità di un prodotto. Lo sappiamo bene noi della Masa che, per la produzione della nostra tovaglieria e dei nostri coordinati per camera e bagno, utilizziamo solo filati altamente selezionati. Inoltre, gli elevati standard tecnologici di produzione - e il costante controllo qualitativo su tutte le fasi di confezionamento - ci consentono di ottenere un prodotto finito che unisce a un design moderno ed esclusivo carratteristiche di resistenza e di durata senza paragoni. Solo in questo modo possiamo essere sicuri che i nostri prodotti, anche dopo ripetuti lavaggi industriali, mantengano inalterata la loro qualità e la loro bellezza originali.

THE MASA FABRICS. LONG-LASTING PRODUCTS GIVING PROMINENCE TO QUALITY. Time is the severest judge to guarantee product quality. Masa, who is well aware of it, uses only highly selected yarns to manufacture its own table linen as well as bathroom and bedroom sets. Moreover, high technological production standards and the constant quality control on all packaging phases allow us to realise a finished product that can combine a modern and exclusive design with matchless wearability and durability features. Only in doing so, we can be sure that our products can keep their original quality and beauty unaltered even after repeated industrial washing processes.

FIDUCIA NEL TESSILE Test sostanze nocive

CERTITEX

CISQ

IQNet

Azienda con Sistema Qualità
UNI EN ISO 9001:2000 - Certificato N. 247

Masa S.p.A Industrie Tessili - Via Mestre 37 - 21050 Bolladello di Cairate (VA) Italy
Tel. +39 0331 310145 Fax +39 0331 311325 E-mail: masa@masa.it **www.masa.it**

MASA

VINCIARELLI
MACCHINE INDUSTRIALI PER LAVANDERIA - STIRERIA - VAPORE
NUOVO ED USATO
COMPLETAMENTE REVISIONATO E GARANTITO PARI AL NUOVO
PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE NUOVI IMPIANTI
ASSISTENZA TECNICA
PAGAMENTI PERSONALIZZATI
VINCIARELLI srl - Via Carlo Vischia , n° 24 - 06134 - Loc. Resina ,
Perugia (PG) - Tel +39 075 694414 - Fax +39 075 6940224

BÜFA
PRODOTTI CHIMICI DI ECCELLENZA per il LAVAGGIO
e la SMACCHIATURA
In LOMBARDIA, vendita e assistenza tecnica
Beretta Gualtiero - Via Darwin, 28 20090 Trezzano Sul Naviglio (MI)
Tel. e Fax 02 4451959 - Cell. 348 2329398 - info@berettagualtiero.it
www.berettagualtiero.it/prodotti-chimici

CONSORZIO UNIMATIC
group industrial technology
SHARE THE FUTURE TECHNOLOGY
Via Morandi,13 - 06012 CITTÀ DI CASTELLO - ITALY
Tel. +39 075 8521264 - Fax +39 075 8520717
E-mail: info@consorziounimatic.it
Internet: http:/www.consorziounimatic.it

D.B.G. SERVICE®
Laboratorio
Tintoria Lavanderia
PULITURA SPECIALIZZATA
BORSE e SCARPE

Via San Massimo, 94 - Sedriano
Tel. 02 90.36.43.59 - www.dbgservice.it

Questo è lo spazio che ti offriamo,
ad un costo eccezionale

Formato moduli: base 90 mm x h 63 mm
Materiale da pubblicare: pdf alta definizione

Prenotazione spazi entro
il giorno 28 del mese precedente
per informazioni: info@detergo.eu

Costi: € 1.000,00 x 11 uscite
€ 600,00 x 6 uscite
Condizioni di pagamento: riba 60 gg. data fattura

I NOSTRI SERVIZI
CONSULENZA COMMERCIALE
FINANZIAMENTI PERSONALIZZATI
VASTA GAMMA USATO
SOLUZIONI CHIAVI IN MANO
ITALSEC

PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE
IMPIANTI LAVASECCO & STIRERIA

VIA DE VIZZI, 18/20
CINISELLO BALSAMO (MI)
TEL. 02 66045492
WWW.ITALSEC.COM

Piccola pubblicità, grandi successi

Riservata a venditori, rivenditori, agenti, laboratori

DETERGO offre, annunci a basso costo di un ottavo di pagina,
consentendo così anche a piccole aziende di farsi conoscere e promuoversi,
riallacciando i rapporti con i vecchi clienti e procacciandosene di nuovi.

La pubblicità è un un'arma preziosa: usiamola!

SOMMARIO/CONTENTS

EDITORIAL
EDITORIALE
6 Books on loan at laundries - And Italy goes on show again
7 Libri in prestito fra le lavatrici - Così l'Italia fa ancora spettacolo
AZIENDE DI SUCCESSO
SUCCESS STORIES
8 L'Azienda del mese/Company of the month
Surfchimica lancia OZOSTAR e in lavanderia nulla sarà come prima
Surfchimica launches OZOSTAR and laundry will never be the same
SALES MANAGEMENT E TECNICHE DI VENDITA
SALES MANAGEMENT AND TECHNIQUES
14 Come dire "Affare fatto" - Tre le fasi decisive
The way to "It's a done deal" - Three key steps
ASSOSISTEMA
18 Decreto Cultura alla prova dell'Expo, obiettivo qualità e sicurezza igienica
MARKETING
20 D.S.O., questo "sconosciuto" da scoprire nei dettagli
D.S.O. the "unknown" you should care to define
MANIFESTAZIONI
EXHIBITIONS
24 Clean 2015
SPECIALI
SPECIAL
26 Clean 2015
42 Lavanderie Industriali: RISPARMIO DI ACQUA ED ENERGIA
Industrial Laundries: SAVE WATER AND ENERGY
48 Macchine innovative nel lavaggio a secco: tecnologie e tendenze
Innovative dry-cleaning machines: technologies and trends
ASSOSECCO
52 Era una sera nevosa di gennaio ... le mille (dis)avventure di un pulitintore
54 Promozione della propria attività
56 Privacy: siamo perennemente connessi.
57 Giornata formativa gratuita a Sedriano
12 APRILE 2015
CONFARTIGIANATO
59 Lavanderia: un mestiere che guarda con attenzione alle nuove tecnologie
60 Sistri
60 L'AUA cos'è e come (non) funziona
62 Dpr 13 marzo 2013, n. 59 L'Autorizzazione unica ambientale
CNA TINTOLAVANDERIE
63 Tintolavanderie, pienone a Pescara per discutere il futuro del settore
64 ELENCO ISCRITTI ASSOCIAZIONE FORNITORI AZIENDE MANUTENZIONE DEI TESSILI
MEMBERS TO THE TEXTILE CARE SUPPLIERS' ASSOCIATION
66 INDICE DEGLI INSERZIONISTI
ADVERTISERS' DIRECTORY

EDITORIAL

Books on loan at laundries And Italy goes on show again

The Americans are cut out for the show business. And they never fail to point this out starting with the very name of their biennial laundry exhibition - Clean Show - which is first and foremost a show.
This is how it will be at Atlanta, Georgia in April where a new session of the much-admired Clean Show in New Orleans is slated to take place. The venue has changed, but not the spirit of the event, offering exhibitors and visitors spaces where they can admire the new frontiers in ecological detergents, coin-op laundries, work clothes, energy savings, as well as machinery that is becoming more cutting-edge and designed to neutralize any kind of dirt.
As reported in this issue of DETERGO, Italian companies, ranking among the topmost producers of laundry machines and products worldwide, will be at Clean Show 2015 too. This sector has always benefitted from its business talents as well as the stimuli coming from the Italian laundry industry which is acclaimed for having high-caliber companies, know-how and specialist expertise. Because, with all due respect, one thing is measuring yourself with the thousands of small and large-scale coin-ops that are dotted across all of the United States, but it's quite different when you're dealing with the extraordinary quantity and quality of Italian laundries. Among these are companies so tuned into the needs of society, and not just consumers, that they are pointed out as an example. One of these is Adriatica laundry from Torviscosa, in the province of Udine, the recipient of the prestigious "Premio Creaa" award that was awarded at the Business Meets Art event promoted by the Friuli Venezia Giulia regional government and focusing on the combination between company and culture. At its third edition, Lavanderia Adriatica owned by Damiano Ghini and Anna Paolini swept the field with its cultural events and incredible library for employees to use. Showing once again that, with all due respect for their American counterparts, when "shows" are "Made in Italy" they continue to have that extra something. Which is often designed to create culture.

Stefano Ferrio

EDITORIALE

Libri in prestito fra le lavatrici Così l'Italia fa ancora spettacolo

di Stefano Ferrio

Nati per lo spettacolo, gli americani. E, infatti, non mancano di sottolineare sin dal nome, Clean Show, che la loro biennale fiera della lavanderia è innanzitutto uno spettacolo.
Così sarà ad Atlanta, capitale dello stato della Georgia, dove, nel prossimo mese di aprile, si svolgerà una nuova edizione del Clean Show ammirato nella scorsa edizione a New Orleans. Cambia la sede, ma non lo spirito della manifestazione, che mette a disposizione di espositori e visitatori spazi in cui ammirare le nuove frontiere in tema di detersivi ecologici, lavanderie automatiche, abiti da lavoro, risparmio energetico, nonché macchine sempre più avveniristiche, predisposte a neutralizzare qualsiasi tipo di sporco.
Come apprendiamo da questo nuovo numero di DETERGO, al Clean Show 2015 farà la sua parte anche l'industria italiana, da sempre leader mondiale nella produzione di macchine e prodotti per la lavanderia. Un comparto da sempre in grado di giovarsi, oltre che dei propri talenti d'impresa, anche degli stimoli provenienti da un mondo della lavanderia italiana noto per il suo patrimonio di aziende, conoscenze e specializzazioni.
Perché, con tutto il rispetto, un conto è misurarsi con le migliaia di piccole e grandi lavanderie automatiche che costellano in modo pressoché uniforme l'intero territorio degli Stati Uniti, tutt'altra cosa è invece rapportarsi alla straordinaria ricchezza, in termini di quantità e qualità, espressa dalle lavanderie italiane.
Fra le quali non mancano aziende così in sintonia con i bisogni della società, prima ancora che dei consumatori, da essere additate ad esempio.
È il caso della lavanderia Adriatica di Torviscosa, in provincia di Udine, fresca di prestigioso "Premio Creaa" assegnato in occasione di Business Meets Art, manifestazione sul connubio cultura-impresa promossa dalla Regione Friuli Venezia Giulia.
In questa terza edizione la Lavanderia Adriatica di Damiano Ghini e Anna Paolini sbaraglia il campo organizzando eventi culturali e realizzando una splendida biblioteca interna a cui i dipendenti possono rivolgersi per le proprie letture.
A ennesima riprova del fatto che, con tutto il rispetto possibile degli americani, lo "show", quando è "made in Italy", continua ad avere un qualcosa in più.
Che spesso fa cultura.

AZIENDE DI SUCCESSO

SUCCESSFUL COMPANIES

Surfchimica lancia e in lavanderia nulla

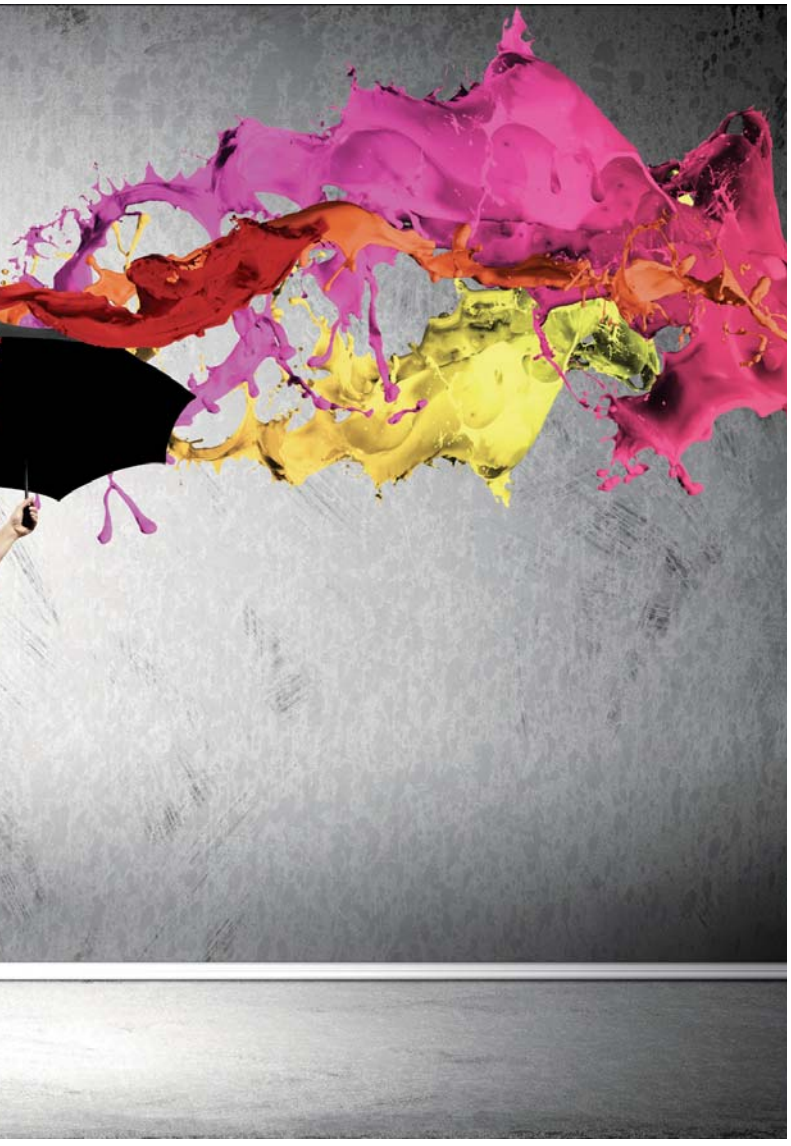
Surfchimica launches and laundry will

di/by Stefano Ferrio

Con questo prodotto l'azienda milanese consente finalmente alle imprese europee e italiane di essere pienamente competitive con quelle americane grazie all'utilizzo virtuoso dell'ozono. Gas che, se usato secondo i criteri di Surfchimica, nel lavaggio immette solo vantaggi: minori consumi, minori spese, maggiore rispetto dell'Ambiente e massima soddisfazione del cliente

OZOSTAR sarà come prima

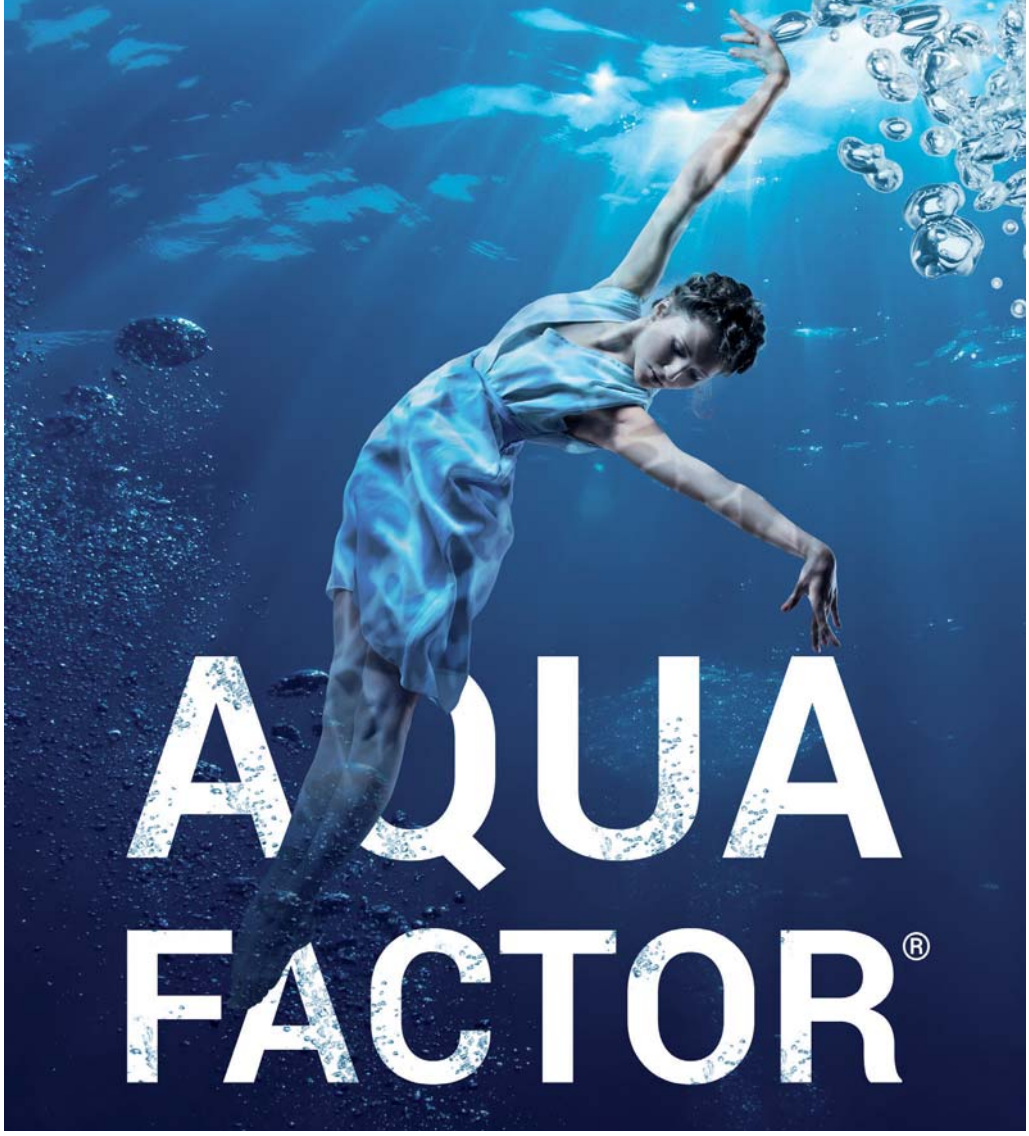
OZOSTAR never be the same



The Milanese company finally enables laundries in Europe and Italy to stand up to American competitors with an eco-friendly ozone gas-based product. A gas that when used according to Surfchimica's instructions brings nothing but advantages to the laundry sector: lower consumption and costs, enhanced environmental safety and maximum customer satisfaction.

SUCCESSFUL COMPANIES

AZIENDE DI SUCCESSO



OZOSTAR

Nome d'ora in avanti da tenere a mente. Perché - per la lavanderia, non solo italiana, ma europea - è il nome di una svolta.
Svolta che significa in un colpo solo: assoluta eccellenza del pulito, prestazioni di altissima qualità, minori consumi, maggiore rispetto dell'Ambiente.
Di questa svolta si deve rendere merito a Surfchimica, azienda milanese di Peschiera Borromeo che, prima creando, e poi lanciando sul mercato OZOSTAR, ha ulteriormente accresciuto i propri standard, già ottimali, di affidabilità, competitività, attitudine a interpretare e risolvere i bisogni espressi dal mercato.
OZOSTAR richiama sin dal nome l'ozono. Notoriamente l'ozono è un gas che, a causa della propria natura molecolare, garantisce elevati standard di pulizia e disinfezione. Ne sanno qualcosa, e sono sul tema costantemente aggiornati, negli Stati Uniti, Paese dove, ad Atlanta, dal 16 al 19 aprile prossimi, si terrà un'attesissima edizione del Clean Show, fiera mondiale che notoriamente concentra attenzioni e aspettative della lavanderia di tutto il mondo, sia a secco che industriale.
L'America di Clean Show è poi la stessa America dove, da ormai molti anni, l'ozono viene utilizzato con successo in molte lavanderie, garantendo alle imprese statunitensi standard di pulito di assoluta eccellenza. Nel solco di una tendenza che, grazie al lancio di un sistema come OZOSTAR, anche Europa e Italia si accingono a percorrere con altrettanto successo. Tanto per ricordare la positività che la Chimica riesce ad assumere nel momento in cui migliora le prestazioni dei sistemi produttivi nel pieno rispetto dell'Ambiente e della crescita economica.
Dal momento della sua comparsa sul mercato, Surfchimica ha puntato in questa virtuosa direzione, e il lancio di OZOSTAR ne costituisce l'ennesima riprova, Vediamo ora nel dettaglio le ragioni. Chimicamente l'ozono è una molecola composta di tre atomi di ossigeno. In natura si produce quando l'energia, sotto forma per esempio di una scarica elettrica, rompe una molecola stabile (O2) in due atomi instabili di ossigeno (O). Questi due atomi di ossigeno reagiscono spontaneamente con molecole stabili O2, dando origine all'ozono (O3).
L'ozono è un gas incolore, dotato di odore aspro ed è un potente ossidante. La molecola di ozono è altamente instabile e tende a dividersi: per questo motivo l'ozono non può essere immagazzinato in alcun modo e deve essere prodotto volta per volta con un apposito generatore.

L'UTILIZZO DELL'OZONO IN LAVANDERIA RECA CONCRETI VANTAGGI

Per determinate esigenze di pulizia e/o disinfezione, spesso in lavanderia la temperatura dell'acqua viene portata fino a valori che raggiungono e superano i 75°C. L'utilizzo di ozono consente di limitare la temperatura operativa entro 30/35°C, rendendo di fatto possibile l'uso dell'acqua fredda nei cicli di lavaggio. Questo perché l'ossigeno che si libera dall'ozono nell'acqua aumenta l'azione pulente dei detersivi, senza bisogno di aumentare la tempe-

Marco Vaccari (a sinistra/*left*) e Roberto Castelli, i due titolari di (*the two owners of*) Surfchimica

OZOSTAR

A name to keep in mind from now on, as this is the name of a turning point for both Italian and European laundries.
A turning point that means absolute cleanliness, top quality performance, lower consumption and enhanced environmental safety in one, single shot.
The credit for this belongs to Surfchimica, the Milanese company located in Peschiera Borromeo which developed and launched OZOSTAR on the market, further enhancing its already high standards of reliability, competitiveness and keen aptitude to interpret and effectively meet market needs.
The name OZOSTAR in itself brings ozone to mind. The molecular nature of ozone gas is widely known to ensure top-notch cleanliness and disinfection.
People who certainly know and keep up to date on this topic are those in the USA, where from 16 to 19 April 2015 the city of Atlanta will host the much-awaited Clean Show, a world trade expo that is renowned for capturing the attention and expectations of the global dry cleaning and industrial laundry sector.
The America of Clean Show is also the America where ozone has been used by laundries to achieve a cleanliness standard of absolute excellence for many years now. A trend that laundries in Europe and Italy can follow just as successfully now, thanks to the OZOSTAR system. It serves to remind us of the positive side of Chemistry, which truly shines when it comes to production system performance improvements that fully respect the environment and ensure economic growth.
Surfchimica has focused on eco-friendliness ever since it first appeared on the market and the launch of OZOSTAR is further proof of its commitment.
Now let's take an in-depth look at how it works.
In terms of chemistry, ozone is a molecule composed of three oxygen atoms. In nature it forms when a stable molecule (O2) is split into two unstable oxygen atoms (O) by energy, such as that of an electrical discharge.
When a free oxygen atom collides with a stable O2 molecule, they join and create ozone (O3).
Ozone gas is colorless, has a sharp odor and is a powerful oxidant.
Since ozone molecules are highly unstable and tend to split, ozone cannot be stored and must instead be produced on the spot as needed my means of an ozone generator.

THE TANGIBLE ADVANTAGES OF USING OZONE IN THE LAUNDRY

To fulfill certain cleaning and/or disinfection requirements laundries often have to heat the wash water up to temperatures that reach or exceed 75°C. Ozone works at lower operating temperatures, in the 30/35°C range, which means the same results can actually be achieved using cold water. This is because the oxygen released into the water by the ozone boosts the detergents cleaning action by itself, eliminating the need to increase the water temperature. The remarkable decrease in hot water consumption saves energy and extends the clothes lifespan.
The efficacy of industrial laundry detergents increases when they are mixed with ozone. This is because ozone facilitates fibers penetration, boosting their cleaning power. The oxidizing action of ozone reduces the bleaching effect of chlorine, a common tap water additive that may damage the fabrics. The presence of alkaline detergent-base substances and bleaching residue in the fabric requires the high pH to be rebalanced by means of chemical products (acids). Ozone keeps the pH neutral, hence minimizing the use such substances.
Adding ozone to the water keeps static electricity from forming and therefore reduces consumption of softeners used for this purpose in the final phase of the wash cycle. Clearly this minimizes the amount of water required to rinse the fabric, and consequently decreases the amount of wastewater discharged into the sewer system. Moreover, a shorter wash cycle is less damaging to the fabrics, and minimizing the use of aggressive chemicals increases the lifespan of washing machines.
Many pathogens can't withstand ozone. It prevents unpleasant odors, kills viruses and up to 99% of

ratura. La marcata riduzione del consumo di acqua calda fa risparmiare energia e prolunga la vita dei capi.
A parità di dosaggio, combinando l'ozono con i detersivi usati nelle lavanderie, se ne aumenta l'efficacia. Questo perché l'ozono ne agevola la penetrazione nelle fibre, potenziandone l'effetto pulente. L'azione ossidante dell'ozono riduce, ove questo sia presente, l'effetto sbiancante del cloro che può danneggiare i tessuti.
In presenza di sostanze basiche provenienti dai detersivi, e di residui di candeggio nelle fibre che aumentano il pH, rendendo necessario l'uso di prodotti chimici (acidi) per riequilibrarlo, l'utilizzo dell'ozono mantiene una neutralità del bagno, riducendo l'uso di tali sostanze.
L'ozono nell'acqua previene la formazione di elettricità statica, limitando il consumo di ammorbidenti usati nella fase finale del lavaggio anche per questo scopo.
Evidentemente questo implica una diminuzione della quantità di acqua per risciacquare il prodotto, riducendo il conseguente scarico in fognatura. E una durata inferiore del ciclo di lavaggio si riflette in un minore deterioramento dei tessuti, mentre la diminuzione dell'uso di agenti chimici aggressivi allunga la vita delle macchine.
Buona parte degli agenti patogeni teme l'ozono. Il suo impiego previene la formazione di odori sgradevoli eliminando i virus e fino al 99% dei batteri presenti sui capi.
In definitiva, utilizzare ozono in lavatrice riduce i tempi di risciacquo, ma anche quelli di asciugatura, aprendo le fibre dei vestiti e agevolando così la rimozione di più acqua nella fase di centrifuga. La riduzione di parametri basilari quali il consumo di detersivo, acqua ed energia, consente un risparmio che può raggiungere il 50%.
Il fattore acqua fredda limita lo "stress" delle fibre, velocizzando la stiratura e consentendo il lavaggio contemporaneo di capi bianchi e colorati. A questo si unisce un risultato di pulizia migliore sugli indumenti trattati con ozono combinato a un idoneo detersivo.
Coniugando fattori imprescindibili in una società moderna e orientata al futuro, quali la migliore qualità delle acque di scarico e una riduzione del consumo di acqua e di energia, si contribuisce fattivamente a uno sviluppo sostenibile. Le condizioni di lavoro vengono migliorate e rese più sicure aumentando così la salvaguardia degli operatori nel loro ambiente di lavoro.

IL SISTEMA OZOSTAR® PER LAVANDERIA

Surfchimica ha ideato con OZOSTAR un sistema di produzione di ozono che consente il suo utilizzo in sicurezza in lavanderia. Il generatore di ozono è dotato di un compressore d'aria che viene veicolata a un concentratore di ossigeno. Questo concentratore di ossigeno fornisce la materia prima per la produzione di ozono.
L'ozono è generato tramite una carica elettrica. L'ozono prodotto viene convogliato nel cesto della lavatrice, dove si dissolve nell'acqua, sfruttando al massimo la sua azione disinfettante. I sistemi di produzione dell'ozono di Surfchimica possono essere usati nell'ambito della piccola e media lavanderia.
L'investimento iniziale verrà recuperato in uno o due anni, essendo bilanciato dalla riduzione dei costi del consumo idrico ed energetico.

La mission aziendale di Surfchimica

Innovazione ed ecologia sono i capisaldi di Surfchimica, società nata quattro anni fa grazie all'impegno di Roberto Castelli e Marco Vaccari che hanno messo a frutto anni di esperienza nel settore del lavaggio a secco e ad acqua.
Surfchimica è specializzata nella realizzazione di prodotti per le lavanderie. Un reparto interno di ricerca e sviluppo mette a punto i prodotti che vengono realizzati in collaborazione con primarie aziende chimiche e venduti poi nelle lavanderie. L'esperienza nel settore ha permesso alla società milanese di espandersi velocemente in Italia e in Europa, sviluppando un parco clienti di alto profilo.
Tutto questo è avvenuto seguendo il filo conduttore dell'eco-sostenibilità.
Minori consumi energetici per le lavanderie e basso impatto ambientale sono infatti presupposti imprescindibili da cui prendono spunto tutte le produzioni. In questa ottica, in un mercato che sempre di più vede arrivare in lavanderia vestiti casual che possono essere lavati anche ad acqua, la società milanese ha messo a punto una tecnologia completa frutto della sinergia tra macchinari, prodotti chimici e programmi di lavaggio adeguati.
Aqua Factor® si basa su una serie di prodotti come Factor Power, additivo concentrato per il lavaggio in acqua, Factor Nice, additivo delicato per il lavaggio in acqua, e Factor Safe, agente finissante ad ampio spettro d'azione che previene il danneggiamento delle fibre e conferisce una durevole profumazione.
Occorre poi aggiungere Factor Sany, smacchiatore ecologico per il lavaggio in acqua con azione igienizzante, Factor Noble, agente nobilitante della fibra tessile per il lavaggio in acqua e Factor Spot, smacchiatore specifico per la rimozione di macchie grasse nel lavaggio in acqua.
L'azione di questi prodotti permette, in associazione con lavatrici professionali fornite di determinate caratteristiche, di lavare ad acqua anche capi in lana, misto lana, cachemire e altro risparmiando acqua e corrente elettrica.

OZOSTAR®

bacteria commonly found on soiled garments. Last but not least, since ozone opens the garment fibers, it reduces rinsing times as well as drying times because more water can be removed during the spin cycle.
The reduction in basic operating requirements, such as the amounts of detergent, water and energy, yields savings of up to 50%.
The use of cold water limits "stress" on the fibers, speeds up ironing and eliminates the need to wash white and colored clothes separately. In addition to all this, better cleaning results are achieved when garments are washed using a mix of ozone and a suitable detergent.
This product combines the answers to the unconditional demands of a modern, forward-looking society in terms of improving wastewater quality and reducing water and energy consumption, key factors for sustainable development. Working conditions are also improved and made safer, which further safeguard the health of laundry operators.

THE OZOSTAR® LAUNDRY SYSTEM

Surfchimica designed OZOSTAR to be an ozone production system that can be safely used in laundry environments. The ozone generator is equipped with an air compressor that delivers air to an oxygen concentrator. This concentrator supplies the raw material that is transformed into ozone by means of an electrical charge. The ozone is then delivered to the washer drum, where it dissolves into the water for maximum exploitation of its sanitizing action. The ozone production systems made by Surfchimica can be used in small and medium sized laundries. The initial investment is paid back within one or two years though water and energy savings.

The Surfchimica company mission

Innovation and environmental safety are the cornerstones of Surfchimica, the company founded four years ago by Roberto Castelli and Marco Vaccari after spending many years in the dry and wet cleaning sector. Surfchimica specializes in making products for laundries. An internal research and development department, in collaboration with leading chemical manufacturers, designs the products which are then built and sold to laundries. Thanks to its experience in the sector, the Milanese manufacturing company grew rapidly in Italy and Europe, and gained a high profile customer base.
All of this was achieved by following the principle of eco-sustainability. Minimizing energy consumption rates and the environmental impact of laundries are in fact the driving principles behind all products made by Surfchimica. From this viewpoint, in a market where laundries receive an increasing amount of casual garments that can be washed in cold water, the Milanese company developed technology that fully combines and exploits the synergistic action of machinery, chemical products and programmed wash-cycle.
Aqua Factor® is based on a series of products such as Factor Power, a concentrated laundry water additive, Factor Nice, a gentle additive for washing delicates, and Factor Safe, a wide-spectrum finishing agent that keeps textile fibers from being damaged and imparts a pleasant, long-lasting scent. Also worthy of mention are Factor Sany, an eco-friendly stain remover with sanitizing action for wet cleaning, Factor Noble, a wet cleaning textile fiber finisher, and Factor Spot, a spot remover specifically designed to remove grease stains in the wash. The action of these products, together with professional washers with specific features, enables laundries to wash wool, mixed wool, cashmere and other garments while saving water and electricity.

Surfchimica Srl
Via Milano 6/6
I - 20068 Peschiera Borromeo MI
Ph: +39 02 5530 8374
Fax: +39 02 8417 0552
e-mail: contatti@surfchimica.it
www.surfchimica.it

Come dire "Affare fatto" Tre le fasi decisive

The way to "It's a done deal" Three key steps

Approccio, indagine e rinascita. Così il venditore attua la sua strategia vincente, seguendo un preciso decalogo, ponendo le domande giuste e osservando tutto con la massima attenzione

Approach, inquiry and revival. The salesperson can enact a winning strategy by following a precise process, asking the right questions and being a keen observer

A cura di Andrea Genevois (*)
By Andrea Genevois (*)

In questa nuova puntata della nostra guida, siamo giunti al fatidico momento della verità, valido per la lavanderia come per qualsiasi settore commerciale.
Facciamo tesoro anche di argomenti e consigli già esplicitati nei numeri precedenti, concentrando la nostra attenzione sulle tre fasi in cui va spartita una trattativa ideale.
In modo da chiuderla con il classico e vincente "Affare fatto".

L'APPROCCIO

Per fare breccia sul cliente occorre "visualizzare" una trattativa di successo, procedendo poi step by step, secondo un copione ben chiaro e nello stesso tempo adattabile alle circostanze.

Innanzitutto sarà buona pratica presentarsi all'appuntamento con almeno 5 minuti d'anticipo per osservare l'azienda e trovare spunti per centrare il migliore approccio (foto, certificazioni, come si comporta la segretaria al ricevimento, stile aziendale, ecc.).

In this latest issue of our guide, we reach the fateful moment of truth, which applies to laundry and all other commercial sectors.
Keeping in mind the bounty of considerations and precious advice covered in the previous issues, let's now focus on the three key steps of an ideal negotiation, which will allow us to close it successfully with the classic "It's a done deal".

THE APPROACH

To break the ice, we need to "visualize" a successful negotiation with the client and proceed step-by-step, following a procedure that is clear and at the same time adaptable to the circumstances.
First of all it's always best to arrive at least 5 minutes early, and use them to observe the company and look for cues by which to target our approach (pictures, certificates, the receptionist's behavior, company style, etc.).
Following are the actions you should commit to memory and implement at the beginning and during the course of the negotiation.
1) Be the first to start the conversation

Azioni da mettere in atto all'inizio e nel corso della trattativa.
Ecco il decalogo da memorizzare.

1) Avvia per primo la comunicazione
2) Non attendere che sia il cliente a dare la parola

3) Osserva in quell'ambiente oggetti e qualsiasi cosa desti la tua reale curiosità, in modo da farti porre delle domande interessate
4) Mantieni alto l'interesse verso il cliente
5) Non mostrarti INTERESSANTE.
6) Sii INTERESSATO al cliente e non INTERESSANTE
7) Ascolta con attenzione alcune espressioni tipiche del cliente e utilizzale durante la trattativa (questa azione crea punti di contatto e maggiore affinità)
8) Ascolta e impara a utilizzare esempi fatti dal cliente (anche quest'azione crea maggiore sintonia)
9) Osserva se il cliente è pessimista o ottimista e calibra la comunicazione per creare punti di contatto e affinità
10) Per fare una buona indagine

2)Don't wait for the client to greet you
3)Look around for items and anything else that truly intrigues you, so you can ask intelligent questions about them.
4)Show you are highly interested in the customer at all times.
5)Don't try to be INTERESTING.
6)Be INTERESTED in the client and not INTERESTING

7)Listen for the client's typical expressions and use them during the negotiation (this creates points of contact and greater affinity).
8)Listen and learn to use the customer's examples (this also elicits feelings of commonality)
9)Figure out if the client is a pessimist or optimist and fine-tune what you say accordingly, to create points of contact and affinity.
10)To properly conduct your inquiry, you'll need to know why the company was established as well as the customer's ideal vision, where he would like the company to be three years from now, and its production targets for next year. This information will give you a crystal clear picture of the current situation.

devi conoscere il motivo per il quale ha aperto l'azienda, nonché la scena ideale del cliente, la meta che si prefigge da qui a tre anni e gli obiettivi di produzione del prossimo anno; da queste informazioni otterrai una rappresentazione precisa della scena esistente.

L'INDAGINE

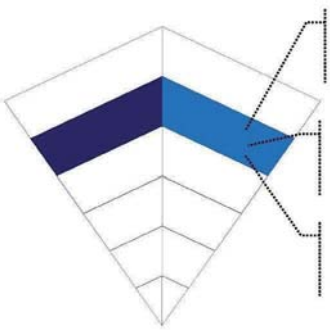
In questa fase devi conoscere e parlare delle mete dell'azienda, dare validazioni al cliente riguardo ai suoi obiettivi e trasferire vero interesse.
Questa fase è molto emozionale e richiede attenzione a ogni, eventuale segnale di insofferenza del cliente, tipo guardare l'orologio, distrarsi con il cellulare, consultare mail e computer, muoversi eccessivamente sul sedia, toccarsi il viso frequentemente, allontanarsi con la sedia.
Quando si manifesta una o più di queste situazioni, non bisogna continuare a fare domande o a parlare, bandendo nel modo più assoluto formule del tipo "C'è qualcosa che vuole chiedermi?", "Ho detto qualcosa che non le sembra chiaro?", "Completi pure l'invio dell'email".

Bisogna invece catturare nuovamente l'attenzione del cliente, attuando queste mosse:
1) Proseguire a parlare
2) Porre domande aperte e interessanti
3) Farsi "raccontare" l'azienda.

A tale proposito, delle chiavi possono essere queste: "Mi racconta come hanno reagito i suoi clienti quando è andato via il venditore?", "Mi descrive una volta in cui

THE INQUIRY

This step requires you to know and talk about the company's goals, validate the customer's objectives and show you are truly interested and willing to help.
This is a very emotional step and you should be on the alert for any signs that the customer is becoming annoyed, which may include checking his watch, being distracted by his cell phone, e-mail or computer, wiggling in his chair, frequently touching his face or moving the chair away.
Should one or more of these signs arise, stop asking questions or talking, and absolutely refrain from saying things like "Do you have any questions?", "Is everything clear?", "Go ahead and send that e-mail".



Fase 1/*Step 1*
Passaggio Approccio/Indagine
Approach/Inquiry Phase

Fase 2/*Step 2*
Indagine/Analisi organizzativa Aziendale
Inquiry/Organizational - Analysis phase

Fase 3/*Step 3*
Passaggio Indagine/Stimolazione
Inquiry/Motivation Phase

What you need to do instead is recapture the customer's attention, by:
1) Continuing the conversation
2) Asking open, interesting questions
3) Asking the customer to "tell you" about the company.
In this regard you may wish to

(*)* Andrea Genevois, nato a Roma nel 1965, consegue il diploma di laurea in Economica e Commercio all'Università degli Studi di Roma La Sapienza. Partecipa a un "master" in management all'università Luiss.
Dal 1984 collabora come agente con l'Industria Tessile Gastaldi, dove, dal 2000 al 2008 diventa il responsabile commerciale per il centro sud e responsabile della formazione professionale dei nuovi agenti.
Da marzo 2009 collabora con la Totex srl come responsabile commerciale, nonché addetto allo studio di prodotti ottimali per l'uso in lavanderia.

** Andrea Genevois, born in Rome in 1965, graduated from the Università degli Studi La Sapienza in Rome, with a degree in Business and Economics. He took a master's course in management at the Luiss University in Rome. In 1984 he became a sales agent for Industria Tessile Gastaldi, where, between 2000 and 2008 he was made sales manager for Central-Southern Italy and head of professional training for new sales personnel. In March of 2009 he began working with Totex srl as sales manager, as well has head of research for optimum products for laundry use.*

ha dovuto fare lei il lavoro del suo responsabile vendite?", "Mi descrive una Sua giornata tipo?"

LA SICURA RINASCITA

È chiaro che se tu ti trovi lì, è perché in quell'azienda c'è un problema da risolvere o un vuoto da coprire: il cosiddetto BUG. Superando il quale la rinascita sarà quanto mai garantita.
Come stimolazione fai tu un riassunto della scena di impresa che hai davanti partendo dagli obbiettivi aziendali. Così procedendo, tocca i punti fondamentali del "BUG" trovato. Quest'azione genera fiducia nel cliente, in quanto egli vede in te un professionista che in poco tempo ha inquadrato la sua situazione aziendale.
Nel presentare la soluzione devi porre al cliente una proposta che convinca te per primo, in modo da trasferire poi tutta la tua convinzione ed entusiasmo sull'offerta proposta. Quando proponi la soluzione, dai per scontato che il cliente acquisti. Ogni tua indecisione si ritorce contro di te e diventa un'obiezione.
Se a un certo punto, dopo aver provato in più di un'occasione a gestire sia le obiezioni vere che quelle false, non ottieni nessun risultato tangibile e il cliente mostra segni di insofferenza, ricorda che hai un'ultima, importante opportunità. Il rifiuto del cliente all'acquisto non è un fatto da sentire come ineluttabile.
La paura di fare tentativi di chiusura dipende in alcuni casi dalla sensazione di ricevere un rifiuto (tipica dei venditori alle prime armi).
È sempre errata la valutazione del venditore di voler lasciare "una porta aperta" con il cliente.
L'occasione migliore per vendere è quando sei di fronte al cliente!

ask key questions like: "Could you tell me how customers reacted when the sales person left?", "Was there a time when you had to take over you sales manager's tasks?", "I'd like to know what a typical day is like for you".

ENSURE THE REVIVAL

Clearly the reason for your being there is that the company either has a problem or a gap to fill; a so-called BUG, the overcoming of which may ensure the company's revival.
You can motivate the client by summarizing the company's specific situation, starting with its goals. In the process, point out the primary aspects of the "BUG" in question. This will lead the customer to trust you, since only a true professional could fully grasp the company's situation in just a few minutes.
To elicit belief and enthusiasm about your proposal, first you must truly believe in it yourself. When presenting your solution, take it for granted that the customer will buy. Each of your own doubts will weaken your position and generate an objection.
When in spite of having addressed both true and false objections several times you still don't have the results you wished for, and the customer is getting annoyed, remember that you still have one last, important chance. The customer's refusal to buy in itself should not deter you. Sometimes the reluctance to make an attempt to close the sale derives from the fear of rejection (typical of new salespeople).
A salesperson should never be willing to "leave the door open". The best opportunity to make a sale is while you're in front of the client!

ASSOSISTEMA

Decreto Cultura alla prova dell'EXPO, obiettivo qualità e sicurezza igienica

di Laura Lepri

Secondo gli ultimi dati della società statunitense Smith Travel Research (STR), specializzata in ricerche sul settore alberghiero, l'anno 2014 è stato tra quelli di maggiore successo per l'industria alberghiera europea con un incremento del fatturato generato per camera del 2,1 per cento.
Purtroppo lo stesso non si può affermare per il turismo in Italia. Durante il periodo gennaio/settembre 2014, l'Istat ha infatti registrato una diminuzione del fatturato dei servizi di alloggio (-0,2%), con un picco del -2,7% rilevato nel terzo trimestre, quello che comprende la stagione estiva durante la quale si concentra una parte cospicua del giro d'affari del settore.
L'anno 2015 si apre per il nostro Paese con la grande aspettativa dell'Expo di Milano e l'urgenza di offrire ai visitatori un'adeguata accoglienza turistica. Il Decreto Legge n. 83 del 31 maggio 2014 noto come "Decreto Cultura", convertito, con modificazioni, dalla Legge n. 106 del 2014 e relativo a disposizioni urgenti per la tutela del patrimonio culturale, lo sviluppo della cultura e il rilancio del turismo, all'articolo 10 ha previsto delle disposizioni urgenti proprio per riqualificare e migliorare le strutture ricettive turistico-alberghiere e per favorire l'imprenditorialità nel settore turistico. Il comma 5 del sopracitato articolo 10 prevede, per le stesse finalità del comma 1 del medesimo articolo, nonché per promuovere

l'adozione e la diffusione della "progettazione universale" e l'incremento dell'efficienza energetica, l'emanazione da parte del Ministro dei beni e delle attività culturali e del turismo di un decreto, entro tre mesi dalla data di entrata in vigore della legge di conversione, previa intesa in sede di Conferenza unificata, per aggiornare gli standard minimi, uniformi in tutto il territorio nazionale, dei servizi e delle dotazioni per la classificazione delle strutture ricettive e delle imprese turistiche, ivi compresi i condhotel e gli alberghi diffusi, tenendo conto delle specifiche esigenze connesse alle capacità ricettiva e di fruizione dei contesti territoriali e dei sistemi di classificazione alberghiera adottati a livello europeo e internazionale.
In attesa che il Governo metta in atto delle azioni concrete, in accordo con gli enti locali, per contrastare il fenomeno dell'abusivismo alberghiero e tutelare, invece, gli operatori che gestiscono in modo corretto le strutture ricettive e la clientela, si stanno svolgendo riunioni tecniche di

confronto con gli uffici delle Regioni, incaricati del coordinamento in materia di turismo, e le associazioni di categoria per discutere i vari profili, relativi al provvedimento, compresa l'eventuale utilizzazione di standard europei.
Assosistema combatte da sempre i fenomeni di concorrenza sleale presenti sul mercato che danneggiano chi invece opera rispettando le regole e offrendo servizi di qualità che garantiscono la sicurezza e l'igiene degli utenti delle strutture ricettive italiane.
Il punto di forza del settore rappresentato da Assosistema è la professionalità e la competenza delle industrie di sanificazione dei tessili. Queste aziende, infatti, tramite la certificazione UNI EN 14065:2004, garantiscono che il processo di ricondizionamento della biancheria ha rispettato i requisiti di abbattimento delle cariche microbiologiche, attraverso test qualitativi altamente rigorosi. La qualità del servizio nel turismo è fondamentale, i clienti sono sempre più attenti al confort e al-l'igiene delle strutture dove scelgono di soggiornare. Il rilancio del settore passa necessariamente da qui.

ASSOSISTEMA

LAVASECCO
Soluzioni Avanzate per il Mondo delle Lavanderie

Importatore Ufficiale per l'Italia
PRESS AND PROGRESS
sankosha
SANKOSHA MANIFACTURING CO.,LTD.

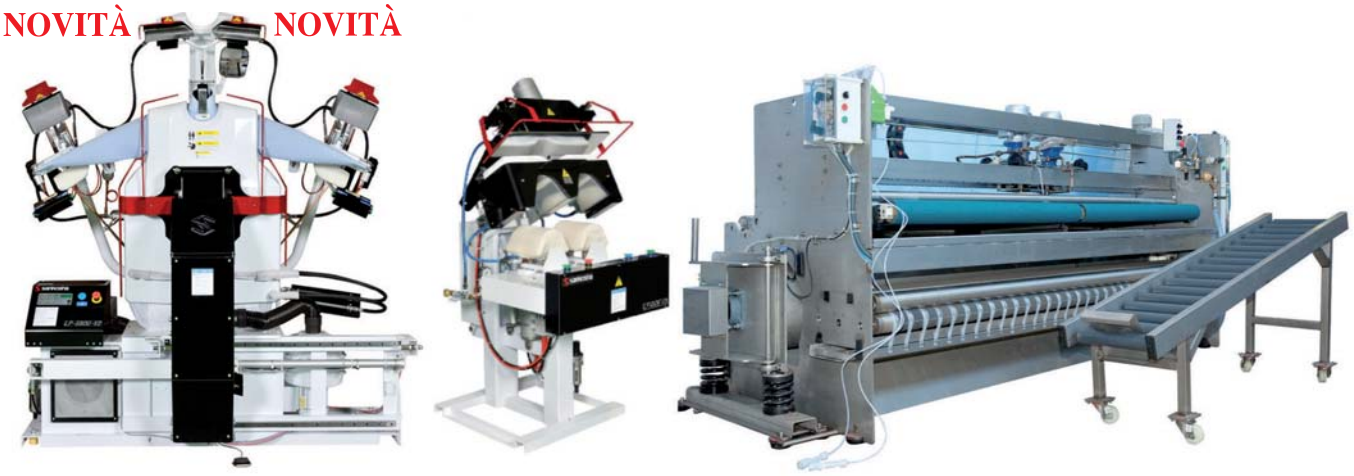
LP 580 E V2
La soluzione definitiva per lo Stiraggio professionale delle Camicie
con pressatura

LP 690 E V2
La soluzione per lo Stiraggio Professionale
di Colletti e Polsini

Importatore Ufficiale per l'Italia - Svizzera
(Austria, Slovenia, Croazia)
Calinel
MACLECA TOTAL
La soluzione All in One per il trattamento completo del Tappeto
Battitura + Lavaggio e Risciacquo + Centrifuga

MaiArt

NOVITÀ NOVITÀ



LAVASECCO 1 ORA s.r.l.
Via Roma, 108 • 10070 - CAFASSE (TO) - ITALY • Tel. (+39) 0123.417.973 • Fax (+39) 0123.417.975 • Web: www.lavasecco1ora.it • E-mail: info@lavasecco1ora.it

D.S.O., questo "sconosciuto" da scoprire nei dettagli

D.S.O. the "unknown" you should care to define

L'acquisizione costante del dato relativo ai "giorni totali di esposizione delle vendite" è di essenziale importanza per una lavanderia che intende operare da protagonista nel mercato

Tracking "Days Sales Outstanding" data is crucially important for any laundry business looking to become a market leader

di/by Italo Pace

D.S.O., ovvero "Days Sales Outstanding", è un termine anglosassone usato nella buona gestione aziendale, e il cui significato è "Giorni totali di esposizione delle vendite".
Definizione che, girata in termini italici, vuole dire "quanto tempo si impiega a incassare".
La conoscenza di questo indice permette alla lavanderia di poter stabilire strategie sia nei confronti dei fornitori, sia nella gestione della propria liquidità (banche comprese).
Un D.S.O. elevato può portare infatti a necessità di denaro fresco da parte di terzi, oltre che limitare una strategia evolutiva dell'azienda.
Sembra ovvio che a livello finanziario tutto giri su quanto si spende e quanto si incassa, ma sapere nel dettaglio "quando si deve spendere" e "quando si deve incassare" è un patrimonio di conoscenze che nessuna azienda può fare a meno di tenere in massimo conto.
Vediamo un po' di capire meglio

D.S.O. is the acronym for "Days Sales Outstanding", an English business accounting term which means "the average number of days it takes for the company to collect revenue after a sale is made".
In Italy, we would define this as being "how long it takes to get paid".
Knowledge of this ratio allows laundries to establish strategic supplier management policies as well as cash flow management policies (also in terms of banking).
A high D.S.O. may in fact require the company to borrow cash from third parties in addition to limiting its strategic growth.
It seems obvious that at a financial level everything hinges on how much money the company spends and collects, but knowing "when to spend" and "when to get paid" is data that no business can afford to do without or fail to take into account.
Let's try to better understand the dynamics of D.S.O. Sales involve two time factors: the first solely depends on the negotiation,

la dinamica del D.S.O. Esistono due valori temporali legati alle vendite: il primo dipende esclusivamente dalla trattativa, e cioè l'accordo con il cliente sui termini di pagamento, mentre il secondo è il tempo necessario all'incasso dopo che il credito è diventato esigibile.
Il D.S.O. totale risulta essere la somma dei due addendi sopra espressi e va calcolato mese per mese, sia su tutta l'azienda, sia su singoli funzionari e/o aree di vendita. Un semplice confronto mese su mese offrirà alla società la possibilità di valutare eventuali correzioni sia nelle linee generali di vendita, che nei confronti del personale addetto alle vendite.
Entriamo ora nei dettagli.

Quando si calcola

Il D.S.O. si calcola di norma dopo aver fatturato tutto il mese in esame.

Ad esempio il 31 Gennaio 2015

Come si calcola

a) Si prende il fatturato degli ultimi 12 mesi, Iva compresa (non dell'anno solare, ma sempre degli ultimi 12 mesi), ad esempio 5milioni.475mila euro dal 1° febbraio 2014 al 31 gennaio 2015.
b) Si prende il totale fatturato che l'azienda non può ancora esi-

meaning the payment terms agreed upon with the customer, while the second regards the amount of time it actually takes to receive the payment once the invoice becomes due.
The total D.S.O. is the sum of the two above mentioned factors, which should be calculated every month for the entire company as well as for each salesperson and/or sales area. This will allow the company to easily compare this monthly data and evaluate the need to revise its general sales policies and/or those pertaining to its sales staff.
Now we'll address the details.

When it's calculated

The D.S.O. is usually calculated at month-end, after all invoices for that month have been issued.

For example, on 31 January 2015

How it's calculated

a) Start with the total sales invoiced in the last 12 months, including VAT (not the results for last year, but the total for the last 12 calendar months); for example 5,475,000.00 Euro from 1 February 2014 to 31 January 2015.
b) Calculate the amount of sales invoices that have been issued but are not yet due to be paid (according to the payment terms agreed upon with customers) before posting the payments received on that day; for example 671,000.00 Euro on 1 October 2015.
c) Take the total amount of past-due sales invoices (invoices that have been issued and customers should have paid by now) before posting the payments received on that day; for example, 626,500.00 Euro on 1 February 2015.
d) Now calculate the daily sales

gere, in quanto non sono ancora scaduti i termini di pagamento pattuiti con i clienti (ad esempio 671mila euro in data 1 ottobre 2015) prima di ogni incasso del giorno.

c) Si prende il totale fatturato già scaduto e non ancora incassato (ad esempio 626mila500 euro in data 1 febbraio 2015) prima di ogni incasso del giorno.

d) Si può ora calcolare il fatturato medio giornaliero sulla base dei dati al punto A, dividendo quindi per 365 giorni = 15mila euro.

Il cosiddetto D.S.O.(v), dovuto invece ai termini di pagamento concordati con i clienti, viene invece ricavato dal punto B, e risulta essere 44,7 giorni.

Il cosiddetto D.S.O.(s), dovuto invece allo scaduto non incassato, viene infine ricavato dal punto C e risulta 41,7 giorni.

Siamo ora in grado di ricavare il D.S.O. totale aziendale, pari a 86,4 giorni.

L'esempio riportato ci dice che, alla fine di gennaio 2015, la società ha un tempo di rientro del suo fatturato di circa 86 giorni, con 44 giorni dovuti ai soli contratti di vendita.

A questo punto si può andare a verificare, sempre con lo stesso metodo, anche i D.S.O. relativi ai funzionari di vendita, in modo da verificare il metodo di lavoro da loro svolto, con riferimento sempre al mese precedente.

Quale tipo di analisi può nascere dallo studio comparato del D.S.O.? Una società deve il più possibile essere rapida nel trasformare i crediti verso la propria clientela in denaro spendibile per poter programmare il piano di cash-flow necessario alla routine di regime. Se dal raffronto con il

average by taking the total from point A above and dividing it by 365 days = 15,000.00 Euro.

The so-called D.S.O.(v) for payments within the timeframe agreed with customers instead results from point B, which equals 44.7 days.

Lastly, the so-called D.S.O.(s) for payments due but not received is calculated from point C, which equals 41.7 days.

This allows us to calculate the overall D.S.O. of the company, which is 86.4 days.

Our example indicates that as of the end of January 2015 the company average invoice-to-payment timeframe was about 86 days, 44 of which solely attributable to sales contract agreements.

Now using the same method we can also identify the D.S.O. for the sales staff and assess their sales performance for the previous month.

What type of analysis can the comparative study of D.S.O. yield? A company has to be able to turn the amount of credit granted to customers into cash as quickly as possible in order to plan its cash-flow as required to support routine business activities. If invoiced sales for the last 12 months are lower than the previous month, the D.S.O. will increase, which means your com-

mese precedente, il fatturato degli ultimi 12 mesi è diminuito, si avrà un aumento del D.S.O., il che significa che sono aumentati percentualmente i propri crediti.
In modo analogo il D.S.O. si abbasserà con l'aumentare del fatturato degli ultimi 12 mesi rispetto a quelli del mese precedente.
Può verificarsi anche che si sta incassando di meno o di più rispetto al mese precedente, e in tal caso il D.S.O. subisce delle variazioni.
Nell'esempio riportato, a ogni giorno in più che necessita per l'incasso corrisponde una mancanza di liquidità di 15.000 euro!
Per abbassare il D.S.O., a livello aziendale si può lavorare sicuramente sui termini di pagamento in fase contrattuale, ma sui ritardi di pagamento l'analisi va fatta sui clienti che fanno del ritardo nel pagare il lavoro ricevuto una loro costante. Particolare attenzione va posta nel contatto con un nuovo cliente: verificarne la solidità economica è buona cosa, anche se non è sempre indice di "buon pagatore".
È in questa fase di primo contatto con il cliente che emerge il vero professionista della vendita, il quale, usando e dosando abilmente empatia e conoscenza psicologica, riesce a capire se vale la pena servire il cliente oppure lasciarlo perdere.
Molte persone riescono a vendere. Pochissime sono però quelle che fanno vendite che non creano problemi.

pany's credit percentage has risen. In the same way, the D.S.O. will decrease if by comparison with the previous month there is an increase in invoiced sales for the last 12 months.
The D.S.O. may also fluctuate from month to month due to a higher or lower amount of payments being received and cashed in.
Within the scope of our example, each day of delay decreases cash-flow by 15,000.00 Euro!

At the company level, D.S.O. can surely be lowered by negotiating different payment terms with customers at the time of contract, but past-due invoices should be analyzed to determine which customers habitually pay late. Special attention should be paid when approaching a new customer.
It's good practice to verify that the customer is financially secure, although this does not always mean he's "a good payer".
The initial customer contact differentiates rookies from true sales professionals, who skillfully use empathy and psychology to understand whether or not the customer is worth pursuing.
Many people can make a sale, but very few know how to do it without causing problems down the road.

CLEAN 2015
Una fiera mondiale della lavanderia

A global exhibition of laundry

L'edizione di Clean 2015 ad Atlanta sarà estesa nuovamente a quattro giorni da Giovedì 16 a Domenica 19 Aprile presso il Georgia World Congress Center.
L'estensione del programma fieristico permetterà ai partecipanti di dedicare più tempo all'esplorazione della manifestazione, di seguire le nuove sessioni dei corsi di formazione e confrontarsi con gli altri operatori del settore. Dopo avere analizzato i sondaggi post-fiera e aver raccolto il riscontro degli espositori e dei partecipanti, il Comitato esecutivo di Clean (CEC) ha deciso di estendere a quattro giorni la durata dell'edizione 2015.
Clean Show è un grande evento per il settore industriale dei servizi tessili, delle lavanderie commerciali e della pulitura a secco.
Ogni biglietto dà diritto all'ingresso a tutte e quattro le giornate della manifestazione come anche l'accesso a oltre 35 ore di contenuto didattico presentato nelle sessioni in aula e il cui programma è pubblicato sul sito web della fiera.
"Il valore di Clean Show è assolutamente incomparabile", ha dichiarato John Riddle, presidente di Riddle

Clean 2015 in Atlanta will expand back to a four-day show. Dates are Thursday-Sunday, April 16-19, 2015 in the Georgia World Congress Center.
The longer show format will afford attendees more time to explore the exhibits, attend added educational sessions and network with industry peers.
After reviewing post-show surveys and gathering feedback from exhibitors and attendees, the Clean Executive Committee (CEC) made the decision to extend the show to a fourth day.
The Clean Show is a great exhibition for the commercial laundry, drycleaning, and textile services industry. Each registration includes entrance to all four days of the show as well as access to over 35 hours of educational content presented in classroom sessions; the education schedule is posted online.
"The Clean Show's value is absolutely beyond compare," said John Riddle, president of Riddle & Associates, the show's management company.
"Attendees can see the equivalent of 100 laundries running simultaneously with live steam, have access to several educational sessions taught by leading

16-19 aprile 2015
Georgia World Congress Center
Atlanta, Georgia, Stati Uniti

& Associates, la società che organizza l'evento.
I partecipanti potranno assistere all'equivalente del funzionamento simultaneo di 100 lavanderie alimentate a vapore, avere accesso a vari seminari formativi tenuti dai principali esperti del settore, passare quattro giorni facendo networking, trovare quanto serve per sviluppare la crescita della propria attività e tutto a un prezzo inferiore a 100$! Quando un'opportunità simile si presenta solo ogni due anni è un evento assolutamente da non perdere".
È possibile prenotare gli alberghi dell'elenco ufficiale di Clean Show direttamente sul sito web della fiera e le tariffe speciali fieristiche sono disponibili solo tramite EventSphere, il fornitore ufficiale per la ricezione alberghiera di Clean 2015.
Clean è una manifestazione fieristica ufficialmente registrata come *World Educational Congress for Laundering and Drycleaning* ed è sponsorizzata congiuntamente da cinque associazioni industriali nazionali: Association for Linen Management, Coin Laundry Association, Drycleaning & Laundry Institute, Textile Care Allied Trades Association e Textile Rental Services Association of America.
Perché visitare Clean 2015?

- Per scoprire gli ultimissimi prodotti, le tendenze di mercato e le strategie che aiuteranno a migliorare i profitti della propria attività. Clean Show è l'evento principale del settore industriale dei servizi tessili, delle lavanderie e della pulitura a secco.
- Dimostrazioni Live: la più grande e completa esposizione di macchine e attrezzature oltre a tutti i prodotti e servizi accessori che si utilizzano nelle attività del settore.
- Formazione: apprendere nuove tecniche e strategie durante i seminari tenuti da esperti del settore e dalle associazioni sponsor di Clean Show.
- Networking: apprendere nuove idee e strategie comprovate grazie agli incontri diretti con produttori, fornitori e operatori del settore.

industry experts, and spend four days networking and finding everything they need to grow their business - and all for under $100!
When an opportunity like this one only comes around once every two years, it is definitely a show you don't want to miss."
Reservations for official Clean Show hotels can be made on the show's website. Special show rates are available only through EventSphere, the official housing provider for Clean 2015.
Officially titled the World Educational Congress for Laundering and Drycleaning, the show is sponsored jointly by five national industry associations: Association for Linen Management, Coin Laundry Association, Drycleaning & Laundry Institute, Textile Care Allied Trades Association, and Textile Rental Services Association of America.

Why should you attend Clean 2015?

- *To learn about the latest products, trends and strategies that will help you improve your business's bottom line. The Clean Show is the main event for the laundering, drycleaning and textile services industry.*
- *Live demonstrations: The biggest and most comprehensive display of machines and equipment, plus all the ancillary products and services you use in your business.*
- *Education: Learn new techniques and strategies in seminars delivered by leading industry experts and the Clean Show sponsoring associations.*
- *Networking: Take home new ideas and proven strategies from your face-to-face meetings with manufacturers, suppliers and industry peers.*

S P E C I A L E

Come succede ogni due anni, si alza il sipario su

Clean Show,

massima fiera americana dedicata alla lavanderia. L'appuntamento è ad Atlanta, dal 16 al 19 aprile prossimi. Con partecipazione di aziende italiane, che in questo speciale di DETERGO ci raccontano cosa vanno a presentare a Clean 2015.

S P E C I A L

As it happens every two years, the curtain onto the

Clean Show

stage is about to rise. The largest laundry trade fair in America will be held in Atlanta this forthcoming April from the 16th to the 19th. In this DETERGO Special Italian companies attending Clean 2015 tell us what they plan to present.

ILSA

Clean Show è da sempre una vetrina per le tendenze del mercato USA nel settore delle pulitintolavanderie. Nell'edizione 2015, iLSA, uno dei marchi leader del mercato, commercializzata in Nord America con il brand Columbia, esporrà i prodotti che maggiormente hanno influenzato la sua azione commerciale. Di seguito una sintesi dei principali prodotti iLSA Columbia che rappresentano le soluzioni più apprezzate negli USA.

Le proposte della serie industriale N2 rappresentano il top per laboratori ed industria con alte richieste in termini di performance di produttività e pulitura, con soluzioni dedicate a ridurre al minimo l'intervento dell'operatore e la possibilità di emissioni. iLSA è l'unico produttore al mondo che offre una macchina a solventi alternativi al percloro con la tecnologia di inertizzazione della camera di trattamento (tecnologia N2) che esalta le caratteristiche del solvente ed abbatte drasticamente i tempi di asciugamento.

Al Clean Show 2015 verranno presentate novità anche sulla serie C3, una linea di macchine compatte dedicata al mercato USA, pensata per le esigenze del tipico negozio americano; la macchina ottimizza in maniera autonoma la quantità di solvente in funzione del carico, a tutto vantaggio dei consumi e dei tempi ciclo.

iPURA rimane il best seller nel dry cleaning coniugando semplicità d'uso ed efficienza energetica nelle piccole e medie capacità. Columbia iLSA ha un parco installato veramente importante di Ipura, ormai prossimo alle 1000 unità; questo dato testimonia la bontà di un progetto, brevetto iLSA e capace di creare un vero standard a sé, spesso copiato ma mai eguagliato.

La struttura di Columbia iLSA mantiene un ruolo di leader nel servizio commerciale e post vendita negli USA.

Vi aspettiamo numerosi nel nostro stand a Clean 2015 in Atlanta.

Clean Show is since a long time the perfect window on the drycleaning market trends. In the 2015 edition of the exhibition, iLSA, a market leader represented in US with the brand Columbia, will present the main products of its offer. Here it is a resume of the most appreciated solutions in the American market.

N2 is the industrial product line that simple represent the market benchmark in term of productivity and cleaning performance, with the lowest emissions and the smaller maintenance needed. iLSA is the only manufacturer in the world capable to offer the nitrogen injection in the machine cleaning drum of a machine suitable for all the solvents alternative to Perc. This is the core concept of the unique N2 technology, which exploit at the best the solvent cleaning capability and reduce dramatically the cleaning cycle time.

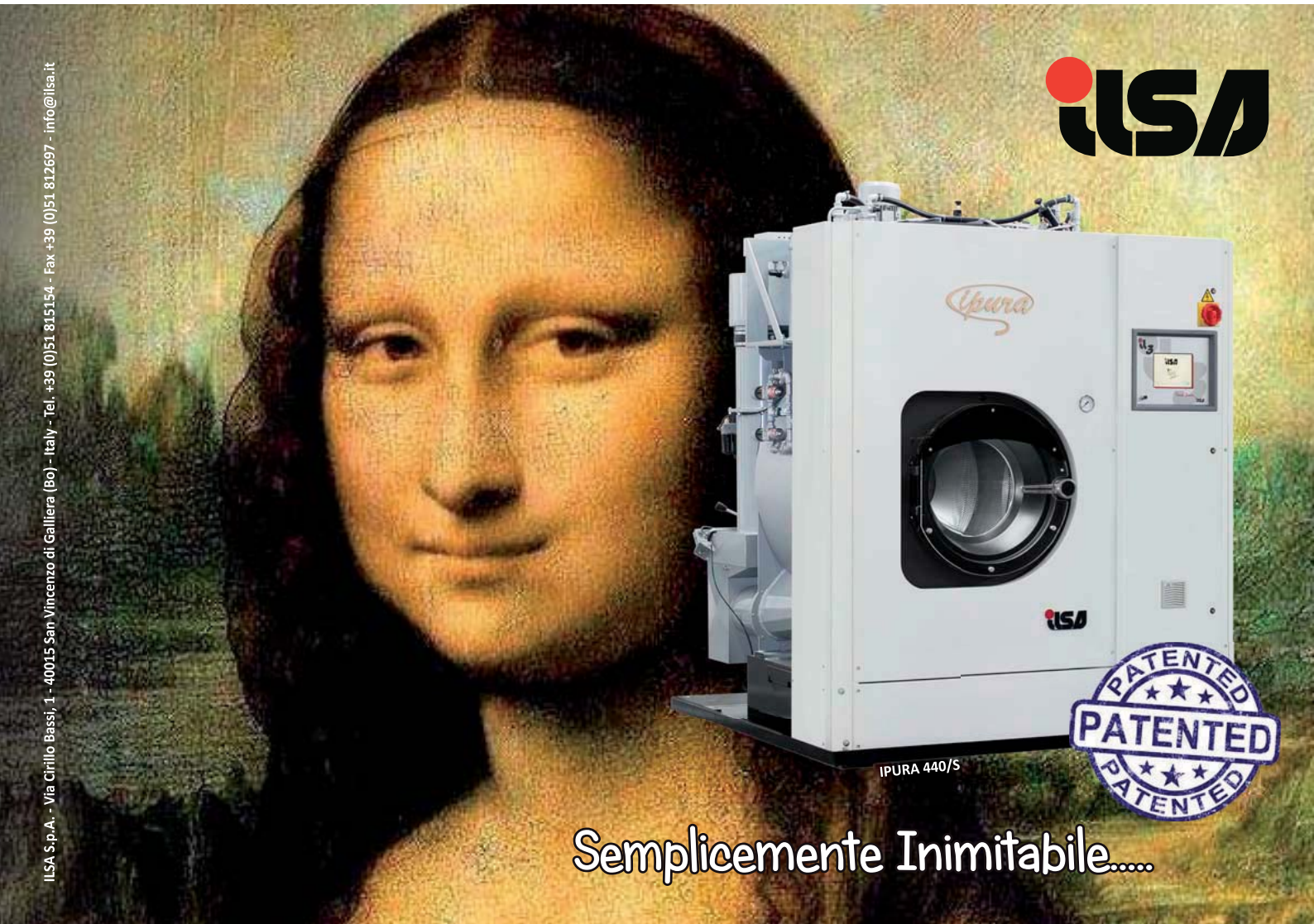
The latest developments of C3 product line will be also presented in the 2015 edition of Clean show ; C3 is a line of compact machines, designed purposely to meet all the needs of the typical American shop. This machine optimizes automatically the needed solvent quantity with all the charges, with a tremendous advantage of solvent consumption and cycle time.

iPURA keeps the pace and remains the best seller drycleaning machine, by matching the ease-of-use and energy saving and maximizing the ROI. The Columbia iLSA installed bases is really consistent

and approaches the 1000 units ; this data testifies the consistency of a project, patented by iLSA, capable to create a new standard of drycleaning machine, quite often copied but never achieved.
The Columbia iLSA sales&technical network, keeps its leading role in the US market.
You are all invited in visiting us at 2015 Clean Show in Atlanta.

FIMAS

Fimas è pronta per il nuovo appuntamento del Clean Show 2015. Il mercato americano continua a mostrare vivo interesse per la gamma dei prodotti Fimas: manichini girevoli a doppia stazione e toppers singoli, tavoli a freddo aspiranti/soffianti, tavoli per smacchiare e cabine di pre-smacchiatura, manichini stiracamicie (con stiro soffiato e con stiro pressato) e manichini multifunzione. La qualità della produzione marcata Fimas per il mercato statunitense è sempre stata sinonimo di qualità ed identificata oggi nei negozi di livello superiore per attrezzature, immagini e servizi. I macchinari che Fimas va a presentare non solo offrono la possibilità di ridurre i propri costi in termini di tempo e mano d'opera ma bensì fanno aumentare la qualità di stiratura dei capi.
Manichino 296 per lo stiro pressato di camicie, totalmente automatico, con una tecnologia all'avanguardia in ogni sua funzione e con una potenzialità produttiva notevole, (può infatti avere una resa effettiva di 50/55 camicie all'ora).
Il modello 296 è tuttavia una macchina molto semplice nel suo utilizzo e molto versatile a fronte della varietà di camicie esistenti oggi.



ILSA S.p.A. - Via Cirillo Bassi, 1 - 40015 San Vincenzo di Galliera (Bo) - Italy - Tel. +39 (0)51 815154 - Fax +39 (0)51 812697 - info@ilsa.it

Questa versatilità e funzionalità totali sono possibili grazie al manichino totalmente aspirante, alle piastre da stiro con dimensioni notevoli, ai tensionatori laterali fianchi con regolazione della potenza di tensionamento e, soprattutto, con regolazione dell'ampiezza del tensionamento stesso.
Inoltre il modello 296 prevede di serie la regolazione dell'altezza delle maniche (anche durante il ciclo di stiratura) attraverso un solo pratico joystick, programmatore, con menù disponibile in varie lingue, dotato di touch screen con possibilità di selezionare fino a 29 cicli di stiratura, porta di ingresso USB per aggiornare o caricare i programmi.
L'operatore inoltre ha la possibilità di regolare il soffiaggio: una serie di comandi permettono di intervenire con vapore e soffiaggio sulla camicia ancora tensionata.
Fimas 317 adatto per lo stiro di camicie, giacche, camici e capispalla in genere, rappresenta la soluzione del manichino che deve "stirare bene", velocemente ed in maniera automatizzata qualsiasi capo lavato a secco o ad acqua.
Pneumaticamente è possibile regolare sia l'altezza del corpo manichino, che l'altezza delle pinze laterali per il tensionamento delle maniche.
La pala anteriore riscaldata ed il soffiaggio potente di aria calda prima e fredda poi a fine ciclo, garantiscono la necessaria energica fase di asciugatura che consente quindi la stiratura definitiva degli indumenti.
Un programmatore elettronico touch screen permette l'impostazione fino a 29 diversi programmi di stiratura dando ampia possibilità di lavorare differenti tipologie di indumenti senza perdere il ritmo di lavoro e produttività.
FIMAS 163 – Cabine di smacchiatura e/o presmacchiatura
Queste cabine si presentano compatte, ergonomiche e di facile utilizzo.
La struttura del vano e del piano di lavoro è totalmente in acciaio inox, come pure i due bracci smacchianti a movimento singolo e indipendente posti all'interno della cabina.
Le cabine sono regolabili in altezza e di serie sono provviste di aspiratore con comandi a pedale e valvola deviazione aspirazione, che permette di aspirare dal piano di lavoro o dai due bracci smacchianti.
Il vano di lavoro è illuminato e prevede una presa elettrica.
L'equipaggiamento standard comprende: serbatoio sapone a pressione da 9 litri, con dispositivo di sicurezza - pistola nebulizzatrice con erogatore in acciaio inox - pistola spazzolatrice - dispositivo smacchiatura a freddo completo di 2 pistole nebulizzatici, 2 serbatoi prodotti e pistola asciugatrice.
A richiesta viene fornito il gruppo smacchiatura a vapore, con o senza caldaia a caricamento acqua automatico ed il filtro in acciaio inox a carboni attivi per depurare l'aria.
Con compressore o senza, da allacciare ad aria compressa, questa cabina viene prodotta in due versioni, per risolvere, laddove esiste, il problema degli spazi e degli ingombri: Modello 163.01 con piano di lavoro da mm 900 x 500 - Modello 163.02 con piano di lavoro da mm 1200 x 500.
Sia nella serie 162 che nella serie 163, i piani di lavoro sono asportabili con facilità, senza necessità di utilizzare utensili, per permettere la pulizia delle superfici e l'asportazione dei prodotti residui utilizzati.
Il mercato oggi richiede sempre più economicità nel prezzo, produttività, facile uso e manutenzione, bassi costi di gestione ed alta qualità di lavoro e di risultato.
Proprio in questa direzione, senza nulla tralasciare per il resto della gamma, Fimas sta concentrando le proprio forze nel potenziamento dei manichini con nuove versioni più potenti in grado di asciugare il capo appena uscito dal lavaggio e di stirarlo, nuovi accessori per un perfezionamento sempre più avanzato nello stiro e versioni totalmente elettriche laddove un impianto vapore non è previsto o non sia possibile.
Fimas vi aspetta al Clean Show allo Stand 3065

Fimas is ready for the new round of Clean Show 2015. The U.S. market continues to show strong interest in Fimas product range: turnable double station dummies and single toppers, vacuum/blowing cold tables, spotting tables and pre-spotting cabinets, shirts form finisher (with blown finishing and pressed finishing) and multi-function form finishers. The quality of production marked Fimas for the U.S. market has always been synonymous of quality and identified today in shops with higher-level equipment, better corporate image and services. The machines that Fimas is going to introduce offer the opportunity to reduce their costs in terms of time and labor and at the same time they increase the quality of garments finishing.
The machinery that Fimas is going to introduce not only offer the possibility to reduce the costs in terms of time and labor but rather they

Cabina di smacchiatura Fimas serie 163
Fimas spotting cabinet version 163

increase the quality of clothes finishing.
Dummy 296 to the pressed finishing of shirts, fully automatic, with the latest technology in all its functions and with a significant potential production (it may have an actual yield of 50/55 shirts per hour) the model 296 is at the same time a very simple machine easy to use and very versatile for any variety of shirts in existence today.
This total versatility and functionality are possible thanks to the dummy completely vacuum, thanks to very large pressing plates, thanks to side to side tensioners with adjustable tension power and, above all, thanks to adjustable tension amplitude.
In addition, the model 296 series provides height adjustment of the sleeve (even during the ironing phase) through only 1 handy joystick, touch screen controller, with the ability to change the working language, with the possibility to select up till 29 programs for different pressing cycles, to enter a USB key to download program updates.
The operator also has the ability to adjust the blowing: a series of commands allow to intervene with steam and blowing on the shirt still tensioned.
Pneumatically you can adjust both the height of body and of the side tension clamps of the sleeves.
The heated front shovel and the powerful blowing of hot air first and cold air then, at the end of the cycle, provide the necessary energetic process of drying and thus making the final and complete garments finishing.
An electronic controller Touch Screen allows the setting till 29 different programs of finishing, giving opportunity to work different types of garments without losing the pace of work and productivity.
FIMAS 163 – Spots removal and/or pre-spots removal cabinets
These cabinets are compact, ergonomic and easy to use.
The structure of the compartment and the working surface is totally made of stainless steel, as well as the two swing-arms inside the cabin.
The cabinets are adjustable in height and are equipped, as standard, with a vacuum device controlled by pedal and with deviation vacuum valve, which allows to vacuum from the working surface or from the two spot remover swing-arms.
The working area is illuminated and is equipped with an electric plug.
Standard equipment includes: - pressure soap dispenser – from 9 litres - with safety device – spray gun with stainless steel dispenser – brush gun - cold spotting device by 2 spray guns spray, 2 tanks and dry-air guns
On request the spotting unit can be equipped with the steaming spotting group, with or without boiler with automatic loading of water and with stainless steel filter at activated carbons to purify the air.
With or without compressor, to be connected to compressed air plant, this cabinet is produced in two versions, to solve, where it exists, the problem of space and dimensions: Model 163.01 with worktop 900 x 500 mm - Model 163.02 with worktop 1200 mm x 500.
Both in the series 162 and 163, the work top are easy to remove, without the need of tools, to allow the cleaning of surfaces and the removal of residual products used.
Today's market requires more and more money in the economy, productivity, easy operation and maintenance, low running costs and high quality work and results.
In this direction, leaving no stone unturned for the rest of the range, Fimas is concentrating its forces in the expansion of the dummies with new more powerful versions which can dry the garment just out of the washing and finishing it, new accessories for a more advanced versions of the finishing systems and fully electric plants where steam system is not expected or possible.
During the event we look forward to welcome you to our booth 3065.

• • • • • • • • • ITALCLEAN

Al Clean Show di Atlanta Italclean presenta la nuova evoluzione di macchina idrocarburi DRYTEC con e senza la distillazione.
Infatti le DRYTEC rigide o sospese con e senza la distillazione sono oggi le macchine più richieste nei mercati più sviluppati, e non solo per solvente idrocarburo, ma anche per altri solventi come il silicone (Green Earth) o per l'ultimo arrivato K4, con cui le macchine hanno dimostrato di avere un'efficienza straordinaria.
Infatti le macchine Italclean con il cesto sospeso completano un ciclo in meno di 50 minuti, mentre per quelle rigide siamo poco oltre l'ora.
La versione senza distillazione è ora la più richiesta in Europa occidentale, grazie non solo al suo costo di acquisto, ma anche grazie al basso consumo di solvente, acqua e elettricità.
In altri paesi il percloro è ancora il solvente più diffuso, dal momento che non ci sono le norme rigorose in materia di ambiente che troviamo qui e in Nord America, quindi presenteremo anche la gamma

percloro completa, incluso la leggendaria Liberty 200, che sta riscuotendo un successo incredibile grazie alla sua affidabilità, qualità e semplicità

Le macchine avranno anche un nuovo computer progettato al fine di sfruttare le risorse dell'inverter (incluso in tutte le macchine, sia per il lavaggio a secco e quello ad acqua) e di facilitare qualsiasi operazione necessaria per la pulitura e di fornire tutte le informazioni utili sulla macchina e sul ciclo di lavoro

Il nostro stand ad Atlanta è il 3156 e il dottor Eugenio Boni, il nostro direttore generale, sarà disponibile per tutti i giorni della fiera

In Atlanta Clean Show ITALCLEAN presents the new evolution of hydrocarbon machine DRYTEC with and without distillation.

In fact the DRYTEC soft mounted/hard mounted with and without distillation are today the machines more demanded in the more developed markets, and not only for hydrocarbon solvent, but also for other silicone solvents (such as the Green Earth) or for the last arrived K4, with which our machines have proven to have an extraordinary efficiency.

In fact the machines ITALCLEAN with the basket suspended complete a cycle in less than 50 minutes, whereas for rigid ones we are very little over the hour.

The version without distillation is now the most requested in the Western Europe, thanks not only to its purchase cost, but also thanks to the low consumption of solvent, water and electricity.

In other countries perc still leads the way, since there are not the strict rules on the environment that we find here and in North America, so we will present also the complete perc range, included the legendary Liberty 200 which is enjoying an unbelievable success due to its reliability, quality and simplicity.

Machines will also have a new computer dedicated to ITALCLEAN and projected in order to exploit the resources of the inverter (included in all machines, both drycleaning and washing) and to easy any operation needed by the drycleaner and to give him any useful information about the machine and the working cycle.

Our booth in Atlanta is the 3156 and Dr. Eugenio Boni, our general manager, will be available for all the exhibition days.

KANNEGIESSER

Kannegiesser Stand 2210 "Pronti per il futuro"

"Pronti per il futuro" con Kannegiesser, che è lieta di dare il benvenuto a tutti i visitatori presso lo stand n. 2210 del Clean Show ad Atlanta. Saranno presentate macchine dell'intera gamma Kannegiesser, ponendo l'enfasi su come Kannegiesser accompagna la vostra lavanderia verso un futuro con elevate performance in termini di produttività e qualità. Durante tutto il periodo di esposizione verranno mostrate in funzione le linee di finissaggio Kannegiesser con design ergonomico, tra cui anche i sistemi di introduzione e piegatura ad alta velocità High Speed. Saranno inoltre esposti i diffusissimi sistemi di lavaggio in continuo PowerTrans con pressa idro-estrattrice PowerPress, essiccatoio passante PowerDry e centrifuga idro-estrattrice PowerSpin. A Clean2015 debutteranno sul mercato americano anche le nuove tecnologie di piegatura ad alta velocità per biancheria asciutta, la piegaspugne XFM Speedline e la piega-coperte BlanketMaster. Vi aspettiamo al nostro stand n. 2210 per presentarvi le soluzioni Kannegiesser che consentiranno alla vostra lavanderia di essere Pronta per il futuro.

Kannegiesser PowerTrans, BlanketMaster e Speedline

Kannegiesser's PowerTrans, BlanketMaster and Speedline

Kannegiesser Booth 2210 "Get Ready for the Future"

Kannegiesser would like to welcome you to "Get Ready for the Future" and visit our exhibition in booth 2210 of the Clean Show in Atlanta. Machines from the entire Kannegiesser product line will be showcased with emphasis on how Kannegiesser machinery can take your laundry to a future of both higher productivity and superior quality. Demonstrations on Kannegiesser's ergonomically friendly finishing lines, including high speed feeding and folding systems, will run continuously throughout the show. Also on display will be the very popular PowerTrans batch washer systems with PowerPress extractor, PowerDry automated batch dryer and PowerSpin centrifu-

ITALCLEAN
PREMIUM
The best "High Performance" in drycleaning
ITALCLEAN
VIA OSSOLA 7 - 40016 S. GIORGIO DI PIANO - BOLOGNA - ITALY
PHONE +39-051-6630468 Internet: www.italclean.com
FAX +39-051-6630688 E-Mail: italclean@italclean.com

gal extractor. Clean2015 will debut the latest in high speed folding technology for fully dried items, the XFM Speedline and BlanketMaster on the American market. Please join us in booth 2210 to see how Kannegiesser can help your laundry operations Get Ready for the Future.

MAESTRELLI

80 anni di vita per noi umani sono un traguardo molto importante, da dove è bello guardare indietro con dolce malinconia intravedendo il futuro tramite lo sguardo curioso dei nipoti.
80 anni per una azienda sono una solidissima base per affrontare nuove tecnologie, studiare strategie a media-lunga scadenza, valutare la realizzazione di filiali, realizzare nuovi rapporti di collaborazione in esclusiva con nuovi distributori nei rari paesi dove ancora oggi la MAESTRELLI non è presente.
80 anni sono la conferma di come lavorando, lavorando e lavorando nulla è impossibile !

MAESTRELLI, non abbiamo sogni ma la certezza di procedere lungo la strada giusta … che continuerà lunga e positiva… 17 Aprile 1935 … 17 Aprile 2015 ! 80 … buon compleanno MAESTRELLI !
80 anni sono trascorsi dalla realizzazione della prima macchina a secco in Italia quindi in Europa ed ovviamente nel mondo sviluppando macchine per sempre nuovi solventi sino all'utilizzo attuale del tetracloroetilene nelle nostre serie ENERGY 80° (adesso prodotte con il nuovissimo computer i-touch, ENJOY-TECH) e di tutti gli altri solventi alternativi nelle multi-solventi DREAM CLEAN FUTURE.
In particolare, al CLEAN SHOW, dove saremo presenti con uno stand, presenteremo una macchina ad idrocarburi senza distillo, altamente efficiente, con tempi di lavaggio molto ridotti e consumi estremamente contenuti… una macchina che crediamo essere molto adatta alle aspettative –prima di tutto- del mercato nord-americano.
Vi aspettiamo per festeggiare insieme !

80 years is a great achievement for any human being when it is sweet to look back with a bit of melancholy thinking of the future of our nephews.
80 anni for a company is a very strong and solid basis to look for new technologies and strategies, imagine new branches, create new co-operations with some more distributors in some of the few countries where MAESTRELLI is not officially represented yet.
80 anni is the confirmation that if you work, works and work nothing is impossible !
MAESTRELLI, we do not have dreams but we are sure that we are along the right path and it will still be long and…a positive one…April 17th, 1935…April 17th 2015 ! 80…Happy Birthday to you MAESTRELLI !
80 years have passed since our first dry-cleaning machine was produced in Italy, therefore in Italy and, as a consequence, all over the world as well by developing machines using always new solvents up to the current tetrachloroethylene in our ENERGY 80th series (now produced with our brand fully i-touch ENJOY-TECH) and to all the other alternative solvents in our multi-solvent DREAM CLEAN FUTURE line.
Into details, during the CLEAN SHOW (where will have our own booth) we will introduce to the world market our hydrocarbon machine with no still, highly performing but –at the same time- with very short clearing sessions and very low consumptions…a machine - we believe - ready for the expectations - first of all - of the North American markets.
We look forward to meeting you so that we can celebrate together !

• • • • • • • • • PONY

PONY Italy e PONY USA al Clean show di ATLANTA

PONY si sta preparando per il prossimo Clean Show di Atlanta con una serie di importanti novità.

Il team Pony, supportato dal distributore ufficiale PONY USA, illustrerà la gamma completa degli stira camicie con dimostrazioni dal vivo, durante i 4 giorni della manifestazione.

Accanto ad ANGEL, già conosciuto ed apprezzato in numerose installazioni come ottima soluzione in grado di processare un elevato volume di camicie con una qualità di finitura eccellente, Pony presenterà, per la prima volta negli USA, il nuovo stiracamicie pressato con doppio corpo rotativo TWINS.

TWINS condensa le caratteristiche tecniche innovative e di design, che identificano il marchio PONY nel mondo, in una macchina eccezionale, facile da usare e da installare, dalle dimensioni così compatte da passare attraverso una porta standard di 90 cm. Grazie al sistema di recupero dell'aria calda HARS, al sistema di rotazione ed al gruppo aspirazione motorizzato e integrato nella parte rotante, questa macchina consente di produrre fino a 100 camicie/h con un consumo di vapore ed energia molto contenuti.

Twins è dotata di doppie pinze tendi maniche girevoli con pressette teflonate per i fessini e di due pressa-spalle teflonati e già attivi durante la fase di rotazione.

Sullo stand sarà presentato in abbinamento alla nuova pressa a doppio piano per collo e polsi.

Altro punto focale sarà Eagle, il manichino che rappresenta la tecnologia più avanzata nel segmento degli stira camicie con sistema soffiato, per quanto concerne la qualità di stiratura, la produttività, la

semplicità d'uso ed il risparmio energetico.
Questa macchina, presentata nel 2013 al Clean show di New Orleans, si è rivelata da subito un grande successo ed ora è stata ulteriormente migliorata con le ultime innovazioni per la riduzione dei consumi energetici. Nella versione elettrica è completamente autonoma e non necessita di caldaia o collegamento a fonte di vapore.
Il nostro staff Vi attende sullo stand nr. 2765, venite a visitarci e Vi assicuriamo che sarete piacevolmente sorpresi.

PONY Italy and PONY USA at Clean show in ATLANTA
PONY is gearing up for the upcoming Clean Show in Atlanta with a number of innovations.
The Italian Pony team, supported by its American factory representative PONY USA, will be showing its full line of shirt finishers with live demonstrations throughout the 4–day exhibition.
Besides ANGEL, the Single Buck Shirt Press already installed in many dry cleaning plants, which processes a high volume of shirts with excellent finishing, Pony will reveal its new Rotary Double Buck Shirt Press, TWINS, for the first time on the US market.
The TWINS shirt press unit draws on many years of manufacturing experience and incorporates the innovative design and engineering that is the trademark of PONY equipment all over the world. It is an extraordinary machine, easy to use and install with a compact size that fits through a standard 36" doors. It guarantees production of up to 100 shirts/hr with reduced steam and energy consumption due to the HARS system to recapture hot air, the rotary system and the integrated vacuum system.
The TWINS also features double rotating cuff-placket presses, true tensioning sleeve extenders and double Teflon shoulder presses active during rotation.
The Clean Show display will include the new Quad Collar-Cuff Press along with the TWINS.
The final attraction will be the Eagle tensioning shirt finisher, the latest breakthrough in cutting edge technology for air-blown shirts, with regards to top quality, high productivity, ease of use and energy savings. The machine, introduced at Clean 2013 in New Orleans, has been an absolute bestseller ever since. It was engineered with the ultimate goal of reducing energy consumption. The EAGLE is also now available as an all electric version that does not require the need for a boiler.
Come visit PONY at Booth 2765, meet with our sales representatives and you will not be disappointed!

RENZACCI

Con oltre 45 anni di attività e circa 7.500 macchine per l'industria del lavaggio a secco, ad acqua, degli asciugatori rotanti e delle calandre per la stiratura esportate in oltre 120 paesi nel mondo la Renzacci Spa con il suo Stand situato al Nr. 3549 si propone senz'altro come uno degli appuntamenti da non mancare a CLEAN 2015.
Nel settore del lavaggio a secco c'è subito da segnalare una novità assoluta rappresentata dall'innovativa gamma di macchinari pensati e realizzati per eseguire cicli di altissima qualità utilizzando nuovi solventi alternativi.
Le avanzate versioni che usano solventi a base di idrocarburi sia isoparaffinici che siliconici; i nuovi esclusivi modelli che utilizzano SYSTEM K4®; le macchine innovative che sfruttano al meglio le proprietà del Green Earth® e quelle del GENEX®.
Queste sono solo alcune delle più importanti serie di macchinari che faranno bella mostra di sé con tantissime soluzioni personalizzate per i professionisti del settore!!.
Ed è proprio parlando delle tantissime innovazioni introdotte dalla Renzacci che non si può dimenticare di citare l'esclusivo modello di lavasecco NEBULA, la prima lavasecco multisolvente che utilizza "COMBICLEAN" System, l'esclusivo sistema a Tecniche di lavaggio MULTICOMBINATE, unica perché per la prima volta fa scegliere al cliente tra molte alternative disponibili; la combinazione migliore di azione dinamica di lavaggio del solvente sulle fibre in relazione al tipo di capo trattato.
NEBULA inoltre utilizza il nuovo sistema DSF™ (Dinamic Saving Flow), che riduce di oltre il 45% la potenza installata ed aumenta il risparmio di energia di circa il 40%; senza rinunciare ad un tempo di esecuzione del ciclo estremamente ridotto, che la pone al vertice della categoria per produttività e rapidità.
Certamente però le grandi innovazioni non si limiteranno soltanto alla divisione lavasecco.
Infatti per quanto riguarda la RENZACCI LAUNDRY DIVISION saranno presentate La nuova serie di macchine super centrifuganti della serie HS; quelle a cesto rigido con centrifuga potenziata delle serie LX E-SPEED e la mitica serie con centrifuga ottimizzata della serie LX.
Queste serie altamente innovative offrono un'incredibile scelta di modelli che spaziano dai 9 ai 122 Kg di capacità (da 20 a 268 lbs), passando dai tradizionali lavaggi con le tecniche di wet clearing a

quelli più avanzati, moderni e di più alta efficacia di personal cleaning, i quali consentono di personalizzare i cicli di lavaggio in funzione delle specifiche esigenze di ogni cliente.
Nella LAUNDRY DIVISION non poteva mancare l'esclusiva serie di macchine super centrifuganti HS ECOCARE con sistema ecologico di recupero dell'acqua, tutte dotate di esclusivi ed originali dispositivi studiati dalla RENZACCI per aumentare sensibilmente le prestazioni della lavatrice ad acqua riducendo drasticamente i suoi costi di gestione, risparmiando fino al 40% nei consumi d'acqua e del 15% nei consumi di energia.
Queste caratteristiche produttive sono immediatamente verificabili a partire dall'originale sistema di recupero "Superstorage" Water reclaiming system, di capacità molto ampia e dotato di un sistema a scorrimento rapido estremamente affidabile per velocizzare al massimo i tempi di ricircolo acqua e del suo invio nella botte di lavaggio.
Grande successo ha riscosso inoltre la nuova ed avanzata linea di macchine lavatrici ad acqua e di essiccatori coin-op per lavanderie self-service, la quale ha ottenuto a grande risultato in termini di interesse e di vendite in Europa ed ha avuto uno speciale riconoscimento per la sua carica innovativa anche nel mondo del coin-op negli USA, Europa e Sud America.
Ultima, ma non certo per importanza è la nuova serie di essiccatori a circuito chiuso e recupero integrale del flusso d'aria della gamma RENZACCI RZ.
Ancora una volta questa gamma si è distinta per originalità ed abbattimento dei costi operativi, offrendo ai suoi proprietari una enorme serie di vantaggi, tra i quali vale la pena in questa sede ricordare il fatto che consentono di eliminare completamente qualsiasi necessità di tubazioni di scarico esterne e/o di costose ed ingombranti cappe di scarico.
Niente necessità quindi di fori e/o modifiche strutturali sugli stabili dove viene esercitata l'attività, con in più il grande vantaggio di un grande risparmio in consumi di energia grazie al rivoluzionario sistema di recupero totale e doppia diffusione integrata del flusso d'aria.
Arrivederci dunque ad ATLANTA!

With more than 45 years of business and around 7.500 drycleaning and washing machines, tumble dryers and calanders for ironing exported to over 120 countries all around the world Renzacci Spa with its Stand located at N. 3549 it is certainly one of the event not to miss of CLEAN 2015.
In the dry cleaning sector the company announces an absolute novelty: an extremely and innovative range of machines conceived to perform high quality cycles using new alternative solvents.
The advanced versions that use hydrocarbon based solvents both isoparaffinic and silicone; the exclusive new models that use SYSTEM K4®; the innovative machines exploiting Green Earth® properties at

PIU' IN ALTO, SOLO EAGLE.

EAGLE. SISTEMA DI STIRATURA AVANZATO.

Intelligente, rapido, preciso, pronto a elevare gli standard di stiratura professionale. Eagle è l'avanzato sistema stira camicie a tecnica "soffiata" che sfrutta il brevetto H.A.R.S. (hot air recovery system), capace di garantire un 30% di produttività in più minimizzando i tempi di stiratura.
Robusto e compatto, Eagle è in grado di stirare in "pressata" sia il "carré" sia i "fessini" della camicia, con i gruppi tendi maniche ancorati sulla colonna centrale.
La vostra stiratura professionale vola alto con Eagle!

www.ponyitaly.com

PONY FINISHING FIRST

best and the ones that use GENEX®:
These are only some of the most important series of machinery on display with many customized solutions for professionals of the sector!!!.
Dealing with a lot of innovations introduced by Renzacci, it has to be pointed out the presence of the exclusive NEBULA, the first drycleaning machine that uses the "COMBICLEAN" System, the system including a combination of different washing techniques, unique because for the first time it lets you choose, among the many alternatives available, the best combination of dynamic action of washing of the solvent on textures according to the kind of garment to be treated.
Moreover NEBULA uses the New DSF™ (Dinamic Saving Flow) system, reducing by over 45% the power installed and increases the energy saving by 40%; without renouncing an extremely reduced operation time of the cycle, which puts this machine at the top of its category for productivity and fastness.
Of course innovations are not limited to the drycleaning division!
In fact for the laundry division the new series of high spin washing machine HS, the new series with empowered extraction E- SPEED system and the fantastic series with optimized extraction LX will proudly be displayed.
These highly innovative series offer an unbelievable choice of models that vary from 9 to 122 Kg loading capacity (from 20 to 268 lbs.), moving from the traditional performances of wet clearing treatments to the most advanced, modern and highly performance of personal cleaning, which allow the customer to customize the washing cycles according to the specific and particular needs.
In the laundry division it could not miss the exclusive range of high spin washing machines HS ECOCARE with ecological water recovery, all equipped with the exclusive and original devices studied by RENZACCI to significantly increase the performances of the washing machine, drastically reducing its operating costs, saving up to 40% on water consuptions and up to 15% on energy consuption.
Moreover Renzacci Spa will also introduce an advanced line of washing machines and coin-op dryers for launderettes, which has obtained a great success in terms of interest and sales in Europe and it has also a special award for its innovative boost in the coin-op in the USA, Europe and South America.
The last but not the least there is the new series of closed circuit tumble dryer with integrated recovery of air flow of RENZACCI RZ range. Once again this range distinguishes itself for originality and running costs lowering,, offering to its owners great advantages, among them it is worth remembering the fact that they allow to completely eliminate any needs of external exhaust pipes and/or expensive and bulky exhaust hoods.
Therefore see you in ATLANTA!

• • • • • • • • • SILC

La Silc propone da molti anni una serie di macchine specifiche per lo stiro soffiato, manichini e topper, e una gamma completa di presse da stiro.
Già alla fine degli anni 70, la SILC ha presentato il Topper Tandem S/TP2, una macchina rivoluzionaria allora che permette ad un solo operatore di stirare i pantaloni contemporaneamente su due posta-

RENZACCI

Discover the ultimate cleaning

Scopri la lavanderia del futuro

www.renzacci.it Numero Verde 800-61.94.01

Via Morandi, 13 - 06012 CITTÀ DI CASTELLO (PG) - ITALY
Telefono +39-075-862961 Fax +39-075-855902 E-mail. renzacci@renzacci.it

zioni di lavoro. Questo modello è stato negli anni costantemente rinnovato ed aggiornato, seguendo le esigenze di un mercato sempre in movimento come quello della jeanseria. Ancora oggi è l'unica macchina esistente sul mercato in grado di stirare con un solo operatore qualsiasi tipo di pantalone senza piega, con una produzione vicina ai 2000 pezzi al giorno.

Negli ultimi anni sono stati presentati vari nuovi modelli e aggiornamenti di modelli esistenti: nel 2012 sono stati presentati nuovi manichini, mentre sin dal 2011 è stata presentata la nuova serie di presse industriali.

Parlando dei manichini, è stato presentato con un immediato successo il modello S/MSA-E COMBI. Si tratta di una macchina autonoma combinata multi-stiro per camicie e non solo. Questo modello è composto da uno speciale manichino per lo stiro delle camicie, da una pressa manuale per stirare i colli ed i polsini delle camicie, e infine da un tavolo aspirante e soffiante con piano riscaldato regolabile in altezza e posizionabile su più lati. La caldaia incorporata nel manichino alimenta di vapore tutto il gruppo. Novità finale inserita in questi ultimi mesi è la gestione automatica dell'intera unità, mediante un microprocessore con programmi indipendenti per le diverse macchine. Un supporto moderno che rende il lavoro con questo gruppo combinato di stiratura veloce dall'elevato risparmio energetico.

Questo "gruppo combinato" si va ad affiancare idealmente alla macchina che la Silc ha realizzato per i professionisti della camicia. Una macchina specifica per la stiratura industriale di camicie: il modello S/MPC-3S. Questa macchina è il top che viene oggi proposto dal mercato internazionale per la stiratura delle camicie nuove e di lavanderia. Si tratta di un'unità pneumatica con il castello sagomato che si adatta automaticamente alla forma e taglia della camicia, con estensione e tensione della camicia in orizzontale e verticale. È dotato di un microprocessore con 10 programmi di stiratura, di una pala frontale a scomparsa riscaldata, e di pinze sagomate per il bloccaggio dei polsini delle maniche. È completa di pistola nebulizzatrice acqua e di fotocellula per la regolazione dell'altezza.

Ideale completamento al lavoro di stiratura della camicia con questo manichino è la pressa da stiro colli e polsi mod. S/ICP. Con questa pressa si provvede alla stiratura dei colli e dei polsini prima di passare alla finitura della camicia sul manichino prescelto.

Un altro importante manichino della gamma SILC è il modello S/MSG, una macchina specifica per la stiratura di giacche, cappotti e camici. Questo modello è adatto per lo stiro di qualsiasi tessuto e taglia. È corredato di un dispositivo automatico di adeguamento dell'altezza del busto al capo da stirare, e di un microprocessore con 10 diversi programmi di lavoro.

L'altro gruppo di macchine che completano le novità introdotte dalla SILC negli ultimi due anni è quello delle nuove presse da stiro pneumatiche. In occasione dell'entrata in vigore della normativa

EN10472-6 (norme che precisano le regole da osservare per la sicurezza dell'operatore), la SILC ha colto l'occasione per aggiornare e rendere ancora migliore la sua gamma di presse pneumatiche con la nuova serie S/EIP.

Le caratteristiche essenziali di queste nuove macchine sono:

- Piano superiore riscaldato e vaporizzante - Piano inferiore riscaldato, aspirante e vaporizzante
- Dispositivo di protezione "Salvamani" sul piano superiore con chiusura a 2 pulsanti (come da Normativa Europea EN10472-6)
- Avvicinamento dei piani senza chiusura automatica - Battitura dei piani
- Regolazioni della pressione dell'aria frontali (pressione di schiacciamento, velocità chiusura piani e avvicinamento)
- Piano di appoggio maggiorato

Tutte queste novità ora di serie sulle presse SILC, offrono un livello di prestazioni che sino a ieri erano esclusive dei modelli "industriali" per confezioni (serie S/IP).

Una nota importante e decisiva al successo di questi nuovi prodotti è che è stato deciso di non cambiare il prezzo di vendita.

Per rispondere alle esigenze delle lavanderie industriali, e in particolare del settore della stiratura dei camici e delle divise del personale di ospedali, cliniche e alberghi, la SILC ha negli anni realizzato una gamma completa di presse da stiro con piani lucidi riscaldati a vapore o elettricamente.

Sono presse con forme tradizionali universali, forme bacino e rettangolari (anche in versione maxi con piani lunghi 145 cm.). Sono macchine da stiro tradizionali, che assolvono in modo perfetto alle esigenze di finitura di alto livello richieste con sempre maggiore insistenza dagli economi di ospedali, e dai direttori d'albergo o di cliniche specialistiche. Sono macchine estremamente robuste grazie all'utilizzo di una serie di affidabili componenti pneumatici prodotti solo da aziende leader nel settore mondiale. Prodotti che la Silc adotta sin dal 1980.

Una pneumatica semplice e affidabile è determinante per garantire durata ed efficienza quando si parla di una attrezzatura che deve aspettarsi un servizio continuo anche in doppi turni di lavoro. La grande qualità costruttiva di queste macchine inoltre assicura anche un'elevata silenziosità dei movimenti della macchina, con un livello di rumorosità totale sempre inferiore a 75 db(A).
Per i piani superiori lucidi di queste presse sono utilizzate lastre di acciaio inox AISI 304 con spessore di 5 mm. Il piano viene successivamente lucidato a specchio. Questo rivestimento in acciaio inox garantisce una durata senza fine, ed elimina i rischi di logoramento e di dannose fuoriuscite di ruggine.

SILC has offered since many years a complete range of machine for the finishing with blow: form finishers, topper and a complete series of ironing presses.
During the 70s, SILC presented the TOPPER TANDEM S/TP2, a machine which ensures to one operator to finish trousers on two working stations at the same time. During the years this unit has been developed continuously, according with the needs of the sector of jeans makers. Even today, this is the only machine present in the market which can ensure to one operator to finish every kind of trousers without crease with a production of about 2000 pieces per day.
In the last years SILC has launched on to the market several new models and new versions of existing machines: in 2012 some new form finishers have been presented, while in 2011 it has been the time of a new series of pneumatic presses.
Starting from the form finishers, a machine which has obtained an immediate success has been the model S/MSA-E COMBI. This is a self-contained multi-finishing combined machine for shirts and not only. This machine is composed of three different units: one form finisher for shirts, one collar and cuff press with manual functioning and one ironing table with heated, vacuum and blowing board which can be adjusted both vertically and horizontally. The machine is provided with a built-in electric boiler which feeds the whole group.
The machine is completely automatic and it is provided with a microprocessor with independent programs for each unit.
A modern device which makes working with this machine very easy, quick and effortless.
A second important model for the finishing of shirts is a machine which has been designed by SILC specifically for the professionals of shirts: the form finisher model S/MPC-3S. This is a machine specifically intended for the industrial finishing of new and washed shirts. This machine is the "BEST CHOICE" available in the international market for this kind of service. S/MPC-3S is an automatic unit equipped with a special shape structure which adapts automatically to the shape and size of the shirt, with stretching and tensioning both vertically and horizontally. The machine is provided with a microprocessor with 10 finishing programs. A water spray gun and a photocell for the automatic positioning of the form are standard devices of this form finisher.
Beside the form finisher we propose the collar and cuff press S/ICP by means of which the collar and the cuff of the shirts are pressed before using the form finisher.
Another important SILC form finisher is the model S/MSG, a unit specifically designed for finishing jackets, coats and overcoats of any size or material. The unit is equipped with a microprocessor with 10 finishing programs and with a automatic photocell-activated height finder.
The second group of machines which has been renewed in the last year, is those of SILC pneumatic ironing presses. In the occasion of entering in force of the new European Normative EN10472-6 (concerning safety standards), SILC has taken the opportunity to update and improve its range of pneumatic presses. The main characteristics of the new presses are:

- Heated and steaming upper buck - heated, vacuum and steaming lower buck
- "Safety guard" device on top buck with closing of bucks by 2 push buttons (as per Normative EN10472-6)
- Bucks approaching without automatic closing - bucks beating
- Three air pressure regulators in the front of the machine (pressing pressure, closing speed and approaching)
- Bigger support plate

These new features of the ironing presses ensure a quality of finishing that in the past was possible only using the "industrial" presses for the garment industry ("S/IP" series).
Another important factor is the price of these new presses which is the same of the old series.

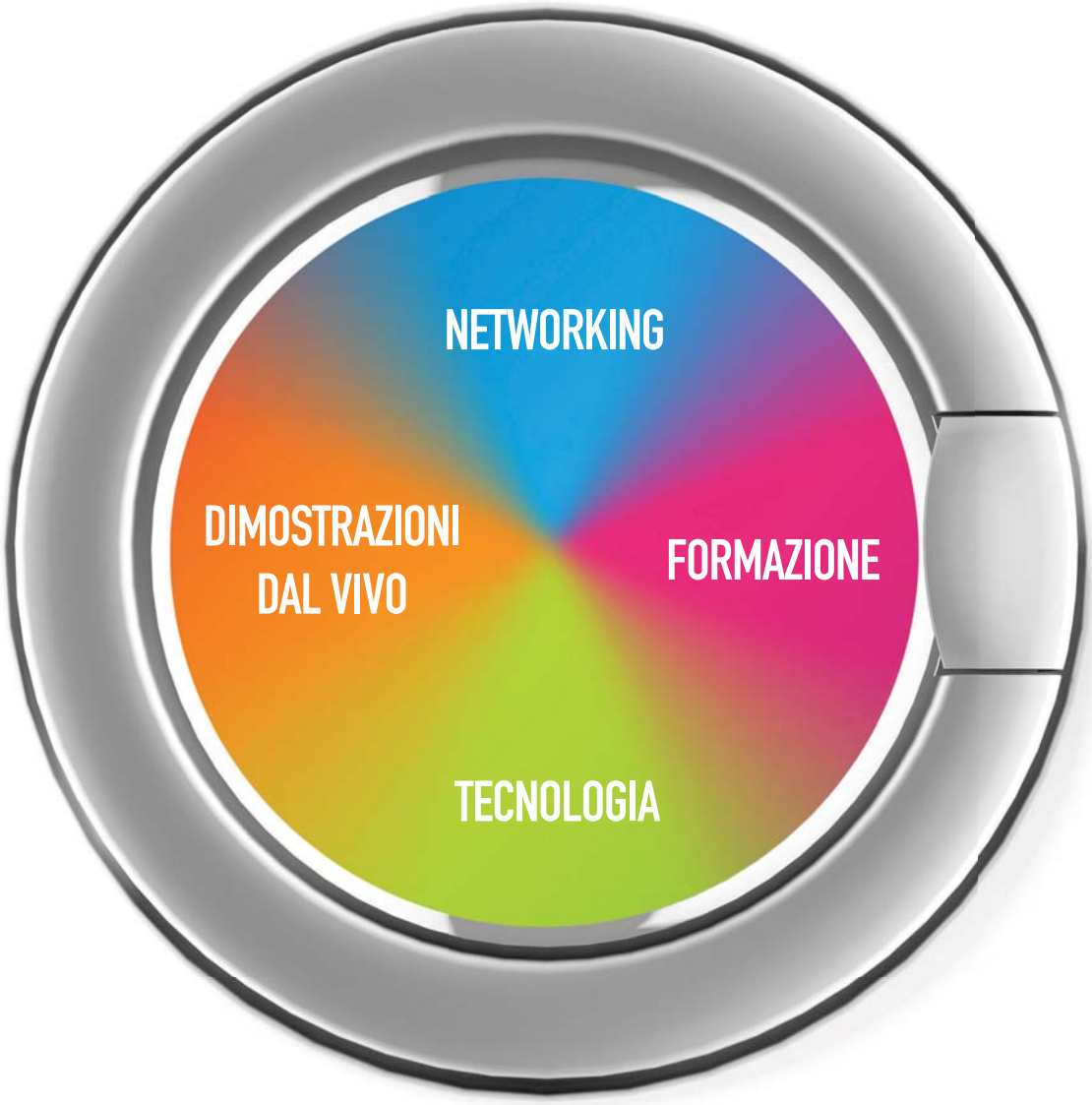
To respond to the needs of the industrial laundries, and in particular of those specialized in the finishing of doctors and hospital staff uniforms, SILC manufactures a complete range of ironing presses with steam or electric heated polished top buck. These presses are available with many bucks shapes: traditional universal shape, mushroom shape and rectangular shape (with bucks length up to 145 cm.). These machines are extremely solid and reliable; in manufacturing these models SILC uses only components made by the most important European companies.

Great importance is given to the pneumatic components of these presses, because they are the key factor in guaranteeing efficiency and long-life of the machine. The high manufacturing quality of our presses assures also very low noise emissions: the total noise level is always lower than 75 db(A).

The top buck of these presses is made of stainless steel AISI 304 with thickness of 5 mm. The stainless steel guarantees endless life to the buck and eliminates the risks of rust and wear.

L'UNICO LUOGO CHE RACCOGLIE IL MEGLIO DEL SETTORE.

ONE INDUSTRY. ONE STAGE.
CLEAN2015



Inizia prima di quanto tu creda.

Registrati subito su www.cleanshow.com

the clean™ Show

16-19 aprile 2015
Georgia World Congress Center
Atlanta, Georgia, Stati Uniti

Speciale

Lavanderie Industriali: RISPARMIO DI ACQUA ED ENERGIA

Risparmiare in acqua ed energia. Oggi non è solo raccomandabile da un punto di vista ambientale. È anche redditizio, nonché "necessario", sotto il profilo di una migliore gestione aziendale. Lo constatiamo puntualmente anche in questo speciale di DETERGO.

Speciale

Industrial Laundries: SAVE WATER AND ENERGY

Save energy and water. Good advice to follow these days for the sake of environmental protection but also profitability, and a must-have for enhanced business management, ascertained and explained in this DETERGO Special.

• • • • • • • • • CHRISTEYNS

Il perdurare della situazione di crisi economica che ci attanaglia da ormai diversi anni e le attuali situazioni critiche di alcuni principali nostri fornitori di petrolio e gas, spingono sempre di più la ricerca verso lo sviluppo di metodiche di lavoro e di sistemi che permettano il maggiore risparmio energetico possibile.

Da questo punto di vista CHRISTEYNS ha sviluppato una serie di apparecchiature e metodiche di lavaggio che permettono alle lavanderie di utilizzare tutto il calore prodotto nella centrale termica, senza disperderne una grande quantità, come avveniva fino a poco tempo fa ed avviene tutt'ora in certe realtà.

CHRISTEYNS è pronta con i suoi scambiatori di calore Heat-X Rotor, Heat-X Energo, Heat-X Air, Steam-X, Steam-X Vent, fino ad arrivare al concetto assolutamente innovativo della lavanderia Zero-Steam.

Anche l'acqua inizia ad essere un valore aggiunto importante; Christeyns è presente anche su questo versante con i sistemi Sanoxy e Sanoxy Max.

La situazione di consumo energetico delle lavanderie "antiche" prevede un consumo di calore di più di 1,8 KW/kg di biancheria lavata, suddiviso in circa 0,6 KW/kg durante il lavaggio ed il rimanente durante l'essiccazione e lo stiro.

Con gli scambiatori di calore CHRISTEYNS, Heat-X Rotor ed Heat-X Energo, sarà possibile abbattere nella zona di lavaggio tale valore

fino a circa 0,4 KW/kg e se abbinato al sistema di lavaggio Sanoxy o Sanoxy Max anche fino a 0,2 kW/kg o meno.

Heat-X Rotor ed Heat-X Energo sfruttano il calore contenuto nelle acque di scarico per riscaldare le acque pulite di alimento, realizzando non solo un considerevole risparmio di energia, ma anche migliorando le condizioni delle acque di scarico che avranno temperature più basse e più adatte ai trattamenti di depurazione.

Se poi a questi scambiatori di calore si abbina anche lo speciale sistema di lavaggio Sanoxy verrà realizzato anche un considerevole risparmio nel consumo di acqua; ma è con il concetto Sanoxy Max che si realizza la migliore economia; se con il sistema Sanoxy è possibile lavare con un consumo di acqua di 4,5 litri ogni chilogrammo di bian-

cheria, ad una temperatura di circa 70°C - 75°C, con l'implementazione a Sanoxy Max si potrà arrivare al limite di 2 litri per chilogrammo di biancheria e con il prodotto Sanoxy Liquid si potranno ottenere ottimi risultati di lavaggio tra 50°C e 65°C. Sanoxy Max prevede l'uso di uno scambiatore di calore per riscaldare l'acqua pulita tramite le acque reflue ed un filtro per eliminare le impurità più grossolane dall'acqua di scarico; questa acqua potrà essere recuperata come prelavaggio in qualsiasi lavacentrifuga.
Sanoxy Max riduce il consumo energetico a valori tra 0 e 0,15 KW/kg biancheria.
Per migliorare ancora la possibilità di risparmiare energia, sarà possibile installare anche lo scambiatore di calore per il recupero del calore flash, sia su grandi generatori, che su piccole utenze; parliamo di Steam-X e di Steam-X Vent che sfruttano la rievaporazione delle condense ad alta pressione per generare vapore a bassa pressione, da usarsi per il riscaldamento dei bagni di lavaggio, sia in lavacontinua che in lavacentrifuga.
CHRISTEYNS non si dimentica neppure della zona dell'essiccazione e dello stiro della biancheria; tutti i fumi, molto caldi, in uscita dalle apparecchiature di stiro ed essiccazione potranno essere convogliati in uno speciale scambiatore aria-acqua, denominato Steam-X Air, dove questi provvederanno a riscaldare le acque di alimento delle macchine lavatrici.
Con questi scambiatori di calore il consumo di energia nella zona di lavaggio saranno diminuiti, fino a valori di 0,1 - 0,2 KW/kg di biancheria lavata.
Ma la maggior parte del calore e quindi dell'energia consumata da una lavanderia industriale è dopo la zona del lavaggio; circa 1,2 - 1,5 KW/kg di biancheria trattata.
È qui che entra in scena il concetto di lavanderia Zero-Steam che ci permetterà di diminuire l'energia prodotta fino a valori di 0,8 KW/kg nella zona stiro/essiccazione, mentre nella zona del lavaggio non si andrà oltre il valore di 0,05 - 0,1 KW/kg.
Non sarà più necessario usare grandi generatori di vapore, con tutti gli adempimenti burocratici del caso (patente fuochista, ispezioni periodiche, ecc.), né tanto meno sarà necessario preoccuparsi delle acque di alimento e del loro condizionamento: sarà solo necessario dotarsi di un'opportuna piccola caldaia gas che produrrà acqua surriscaldata la quale scambierà calore con l'acqua dei bagni di lavaggio.
Anche gli essiccatori ed i mangani saranno fatti funzionare a gas oppure tramite olio diatermico, con un rendimento notevolmente superiore rispetto ad un funzionamento a vapore.
Ecco quindi che la lavanderia "moderna", quella più sensibile al risparmio energetico, avrà un vantaggio rispetto a quella più "antica": un risparmio nel consumo di combustibile che potrà arrivare ben oltre il 50% dell'attuale consumo.
Qualsiasi lavanderia potrà tranquillamente calcolare il risparmio monetario che realizzerà, scegliendo come proprio "partner" CHRISTEYNS.

FIMAS

Oggi giorno le aziende costruttrici puntano buona parte delle proprie energie su nuove innovazioni e tecniche di stiro sempre più avanzate. Un aspetto molto importante però e su cui gli operatori del settore sono sempre più sensibili ed attenti è quello del risparmio energetico. Fimas è attenta a queste esigenze cercando di legare una sempre maggiore innovazione ai propri macchinari ad un miglior utilizzo e risparmio di energia.

Tavolo aspirante e vaporizzante serie 173
Vacuum and steaming table model 173

I tavoli Fimas serie 173 e 307 con forma universale/maxi riscaldata con camera a vapore, e dotati di nuove caldaie, naturalmente in linea

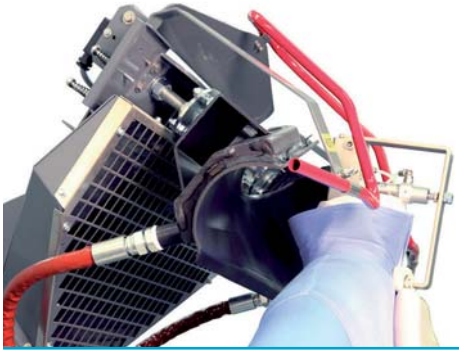
Tavolo da stiro aspirante soffiante e vaporizzante serie 307
Blowing, vacuum and steaming ironing table model 307

con le normative P.E.D., innanzitutto garantiscono la massima autonomia di vapore sia per il piano da stiro che per gli accessori, quali elettroferri e pistole vaporizzanti, ma soprattutto, col sistema del riscaldamento del piano a vapore, fanno si che il piano da lavoro sia sempre molto caldo consentendo quindi notevole risparmio energetico in quanto non si necessita del riscaldamento elettrico.
Sulla serie dei manichini Fimas è montato un surriscaldatore a vapore - apparecchio necessario per "scaldare il vapore" e portarlo al giusto grado di umidità-. Tale scelta è stata dettata proprio per avere una riduzione del consumo elettrico.
Applicando tale dispositivo, anziché quello elettrico, il surriscaldatore a vapore si autoalimenta utilizzando il vapore stesso generato dalla caldaia senza quindi richiedere ulteriori kW che sarebbero necessari per tale operazione - un surriscaldatore elettrico impegna circa 2/3 kW-
Gli operatori che volessero maggiori informazioni e ragguagli o che desiderassero provare e testare di persona i nostri macchinari, possono contattarci direttamente e, previo appuntamento, saremo lieti di ospitarli nella nostra Sede di Vigevano (Pv)

Today, the manufacturers aim most of their energies on new innovations and on more advanced finishing techniques. A very important aspect, however, on which operators are increasingly aware and pay their attention is energy saving. Fimas is really attentive to these needs trying to reach a good arrangement between a greater innovation and its equipment for a better use with energy saving. Fimas tables series 173 and 307, with universal shape / maxi heated with a steam chamber and fitted with new boilers, of course, in line with the PED rules, first ensure maximum autonomy of steam for both the working shape and the accessories, such as electrically heated irons and steaming guns, but above all, with the heating system of the shape with steam, they make sure that the working plate is always very hot allowing significant energy savings because you do not need the electric heating anymore.
The series of Fimas dummies is fitted with a superheater steam – necessary device to "warm up the steam" and bring it to the right degree of humidity-.
This choice was dictated in order to have a reduction in power consumption.
Fitting this device, instead of the electrical system, the steam superheater is fueled using the same steam generated by the boiler without requiring further kw then that would be needed for this operation – an electric superheater employs about 2/3 kw-
Operators, who want more information or who wish to try and test our machines, can contact us directly and, by appointment, we will be happy to host them by our premises in Vigevano

PONY

PONY, azienda moderna e sensibile alle esigenze di mercato ed alle problematiche ambientali, pone da sempre particolare attenzione nella ricerca di soluzioni innovative, in particolare verso una progressiva riduzione del consumo energetico. Questo aspetto è diventato quanto mai prioritario in questi anni di stretta economica e gioca un ruolo fondamentale nella gestione e nel rilancio di qualsiasi attività imprenditoriale.



Nel corso degli anni le caratteristiche costruttive delle nostre macchine e la scelta dei vari componenti sono sempre state improntate ad un risparmio energetico. Dallo spessore delle coibentazioni alle resistenze in acciaio, dai motori di ultima generazione all'impiantistica elettrica e pneumatica ed al recupero delle condense mediante pompe che lavorano fino a 80°, abbiamo sperimentato e adottato soluzioni intelligenti ed innovative volte a questo risultato.
Oltre alle caldaie con differenti volumi e potenze modulabili, per soddisfare le esigenze più diversificate, sia nei modelli incorporati alle macchine sia nei generatori per impianti centralizzati, il nostro impegno è quello di trovare soluzioni innovative su ogni macchina, dai tavoli da stiro ai manichini automatici più sofisticati, che contribuisca-

no ad una concreta riduzione dei consumi.
Parliamo in termini pratici dei nuovi manichini stiracamicie, per esempio, tra i quali spicca TWINS il nuovo stiracamicie pressato a doppio corpo, particolarmente interessante nel settore della lavanderia industriale per gli elevati standard di qualità e produttività. L'innovativo sistema pressante di questa macchina si compone di una struttura con un sistema di rotazione mosso da un motore a bassissimo consumo (solo 0,25 kW) con partenza e frenata gestiti elettronicamente e recupero dell'energia dissipata.
Il gruppo aspirazione motorizzato e integrato nella parte rotante, il nuovo circuito vapore integrato nella macchina per limitare le dispersioni di calore e le condense, l'impianto pneumatico Energy Saving, ed il sistema di recupero dell'aria calda HARS sono caratteristiche costruttive che rendono quantificabile in un 30% ca la riduzione dei consumi rispetto ad analoghi macchinari sul mercato.
Nella versione TOTAL ELECTRIC di EAGLE, il manichino per lo stiro soffiato delle camicie, è possibile scegliere tra due modalità di consumo energetico in funzione della produttività richiesta: ECO con assorbimento di energia ridotto (18 kW) e PRO per la massima velocità di asciugamento (25 kW); è anche possibile monitorare il consumo istantaneo tramite PLC. Il risparmio energetico reso possibile dalla versione elettrica va ad aggiungersi alla riduzione dei consumi già ottenuta attraverso l'efficace sistema di recupero dell'aria calda dal pressa-spalle HARS, rendendo la macchina un modello altamente ecologico.
Consultate la nostra rete di vendita o il nostro ufficio commerciale per l'analisi di nuove strategie per migliorare l'efficienza energetica del vostro comparto stiro.

PONY, a leading manufacturer in the modern eco-friendly market, has been putting particular care into the research and development of innovative solutions aimed at the reduction of energy consumption. This has become a primary goal during these years of economic downturn, and it plays a basic role in the management and growth of any business.
Throughout the years the features and components of all machines have exemplified the ultimate goal of energy saving. We have tested and adopted different smart and innovative solutions aimed at this result, like thickness of insulation, steel resistance, state of the art engines, electric and pneumatic systems, and condensate recovery through pumps working up to 80°C.
In addition to our steam generators, with various size and power options, we are committed to finding innovative solutions on every machine, wether with built-in boiler or for connection to central boiler, from ironing tables to the most advanced finishers, contributing to a tangible decrease in consumption.
Our new shirt finishing line perfectly exemplifies these aspects, especially the TWINS double buck. This unit is particularly useful for laundries, due to high quality and efficiency. Its innovative pressing system consists of a body with a low-consumption engine-based rotating device (only 0.25 kW), with electronic start/brake and an energy dissipation recovery system.
All the innovations add up to allow around 30% reduction of energy consumption, in comparison to similar machines on the market, including the engine-based vacuum unit, placed in the rotating part, the new steam circuit, placed in the body to limit heat and steam dissipation, the Energy Saving pneumatic system, and the Hot Air Recovery System (H.A.R.S.).
In addition to this, on the TOTAL ELECTRIC version of the EAGLE blowing shirt finisher, we can chose between two operation modes: ECO mode, with low energy consumption (18 kW) and PRO mode, for high speed drying (25 kW). Real time energy consumption can be checked through the PLC.
The energy saved by the electric Eagle along with the energy saving allowed by its Hot Air Recovery System, make this a highly eco-friendly machine.
Ask our Distributors or our Sales Department for a strategic analysis to improve the energy efficiency of your finishing system.

RENZACCI

La grande tradizione della Renzacci Spa nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni al servizio del risparmio nell'utilizzo dell'acqua e nell'abbattimento dei consumi di energia all'interno delle lavanderie industriali trova oggi un concreto e tangibile riscontro in tutta l'ampia gamma di modelli che l'azienda mette a disposizione del professionista del lavaggio.
Sono più di 59 infatti i modelli che gli operatori del settore del lavaggio ad acqua possono scegliere all'interno della vastissima gamma

della WASHING DIVISION RENZACCI, modelli che nel corso dei tantissimi anni di attività al servizio di questo settore hanno fornito soluzioni, innovazioni tecnologiche e risposte in termini di personalizzazione delle tecniche di trattamento e nobilitazione dei capi e dei tessuti tali da contribuire alla crescita e allo sviluppo di una delle parti più importanti dell'intera industria del lavaggio.

Ed è proprio sulla base di questo successo e di questa importante tradizione che la RENZACCI ha costruito il successo delle tre nuove linee di macchinari attualmente proposte su scala mondiale, facendo delle innovative serie "HS" a supercentrifuga e cesto sospeso; la nuovissima serie LX E-Speed con centrifuga maggiorata "extra spin" e l'insuperata gamma "LX" a carrozzeria con struttura monoblocco rinforzata e centrifuga ottimizzata, tre importantissimi punti di riferimento dell'industria del lavaggio.

Queste tre serie infatti, disponibili in una vastissima e ricchissima gamma di modelli e versioni che spaziano dai 10 Kg. (utilissimi per campionature o piccoli lotti per trattamenti personalizzati a seconda del cliente) ai 120 Kg. di capacità, coniugano al meglio i tradizionali punti di eccellenza della produzione Renzacci sopra richiamati con l'innovazione tecnologica ed elettronica che consentono di effettuare le famose tecniche di "personal cleaning" che solo una macchina Renzacci può offrire oggi.

Ma c'è una ulteriore notevole innovazione che sta riscuotendo un grandissimo successo in termini di interesse e di vendita nei 120 paesi in cui oggi la Renzacci è presente proprio per la sua insuperata capacità di offrire enormi risparmi di acqua e di energia: stiamo parlando dell'esclusivo sistema "HS ECOCARE" pensato e realizzato con numerosi dispositivi che abbattono notevolmente anche molti altri costi di gestione della lavanderia industriale.

Tra i tanti vale la pena in questo ambito di ricordare i più importanti:

- L'originale sistema di recupero "Superstorage" Water reclaiming system, di capacità molto ampia e dotato di un sistema a scorrimento rapido estremamente affidabile per velocizzare al massimo i tempi di ricircolo acqua e del suo invio nella botte di lavaggio.
- La possibilità di contare su di un sistema che consente di risparmiare fino al 40% nei consumi d'acqua e del 15% nei consumi di energia, permettendo così di abbattere in modo significativo i vostri costi di esercizio.
- Maggiore risparmio di spazio.
- Maggiore stabilità macchina e minori vibrazioni.
- L'innovativo cesto con sistema "AQUAWAVE", per un'azione pulente ottimale e personalizzata in funzione del capo trattato.

The long tradition of Renzacci S.p.A. in the research and development of new solutions aimed at the saving in the use of water and the reduction of energy consumption inside the industrial laundries is nowadays a concrete and tangible confirmation reflected in the wide range of models that the company makes available to the washing professionals.

In fact, the operators in the washing-in-water sector can choose out of more than 59 models from the wide range of the RENZACCI WASHING DIVISION, models that over many years of activity at the service of this sector have provided solutions, technological innovations and responses in terms of customized techniques for treating and finishing garments and fabrics such to contribute to the growth and the development of one of the most important parts of the whole washing industry.

And it is exactly based on this success and this important tradition that RENZACCI has built the success of the three new lines of machinery at present offered worldwide, by making the innovative soft-mounted, high spin "HS" series, the new LX E-Speed series with enhanced extraction "extra spin" and the always-at-the-top "LX" range with a reinforced mono-block structure and optimized extraction, three most important points of reference in the washing industry.

These three series in fact, available in the widest and richest range of

models and versions from 10 kg (the most useful for samples or small batches for customized treatments depending on the customers) to 120 kg load capacities, best combine the above traditional points of excellence of the Renzacci production with the technological and electronic innovations which make it possible to carry out the famous "personal cleaning" techniques that only a Renzacci machine can offer nowadays.

However, there is another remarkable innovation which is having a great success with reference to interest and sales in the 120 countries, in which Renzacci is present today, exactly because of its unbeaten capability to offer the largest saving of water and energy: we are talking about the exclusive "HS ECOCARE" system, designed and implemented with a large number of devices so as to remarkably reduce even many other high costs to run an industrial laundry.

Among them it is worthwhile recalling the most important ones:

- The original "Superstorage" water reclaiming system, featuring a vast capacity and provided with an extremely reliable fast-flowing system in order to speed up to the maximum the time to circulate the water and its delivery into the wash drum.
- The possibility to rely on a system so as to save up to 40% of the water consumption and up to 15% of the energy consumption, thus enabling you to significantly reduce your operating costs.
- Major space saving.
- Major machine stability and minor vibrations.
- The innovative drum with the "AQUAWAVE" system, for an optimal cleaning action, customized for the garment to be treated.

SPECIALE

Macchine innovative nel lavaggio a secco: tecnologie e tendenze

Innovare, come farne a meno? Soprattutto se l'attualità impone di resistere ai venti della crisi sfruttando nel modo più virtuoso possibile ogni fattore di innovazione tecnologica e produttiva. Ne dà dimostrazione, nelle pagine di questo speciale di DETERGO, anche il settore del lavaggio a secco, puntando su queste - nuove - "macchine vincenti".

SPECIAL

Innovative dry-cleaning machines: technologies and trends

Innovation, where would we be without it? Especially today, when only the very best technology and production practices can shelter us from the winds of the crisis. The dry-cleaning sector proves it, as described in the pages of this DETERGO Special, by focusing on these - brand new - "winning machines".

ILSA

L'innovazione rappresenta il più importante dei cromosomi nel DNA di iLSA Spa.

Questo aspetto si fonda sul solido connubio tra competenze specifiche e attenzione ai reali bisogni degli operatori nell'ambito della pulitura e manutenzione tessile.

Le macchine per il lavaggio tradizionale a bagno sono state aggiornate con nuove tecniche di gestione del solvente utili a ridurre al minimo il fabbisogno di energia, il nuovo sistema di gestione del livello dinamico del solvente (DSL) genera una riduzione di sprechi legata alla distillazione del solvente di circa il 25% in relazione ad energia ed acqua di raffreddamento. Questa innovativa tecnologia permette alla macchina di decidere il solvente necessario al lavaggio ottimale dei capi, indipendentemente dal carico: in altri termini, un carico ridotto consuma meno solvente, a tutto vantaggio dei consumi energetici e dei tempi di esecuzione del ciclo.

Inoltre, il sistema decide autonomamente il dosaggio del solvente in funzione del tipo di tessile da mantenere.

I nuovi distillatori sono maggiormente calibrati sul processo nel suo complesso con nuove soluzioni per la pulizia dei medesimi senza emissioni o procedure "scomode" per l'operatore. Tutto questo è bene riassunto nella nuova linea di macchine Flex.

La linea di macchine iPURA serie 2.0 sono ora dotate di soluzioni adatte a rendere il sistema realmente plug & play, sempre più mercati scoprono ottime ragioni per adottare questa nuova tecnologia che porta direttamente benefici a 360° fino alla gestione della stiratura. I tempi di pre smacchiatura sono ampiamente compensati dai minori tempi di finitura.

Innovation is the distinctive element of iLSA production.

This feature derives from the consistent link between specific Know-How on the machine design and the highest focus on the drycleaner needs.

Traditional immersion machines have been updated with status-of-the-art techniques of solvent management, with the precise goal to minimize the demand of energy. The new dynamic solvent level system (DSL) eliminates the unnecessary quantity of solvent to be distilled, with a saving of water and electricity up to 25%. This innovative technology makes the machine capable to decide the needed solvent quantity, independently of the garment load: in other words, a smaller garment load requires a smaller amount of solvent, with an

advantage in term of energy consumption and cycle time.
Moreover, as a result of the DSL system, the machine decides automatically the solvent quantity depending on the fabric characteristics.
A new product line of distillers, have been designed to reduce emissions and to improve ease-to-use and maintenance: the new FLEX machines implement these new distillers.
La latest 2.0 version of iPURA have been designed to implement the plug & play concept; new markets are more and more interested to this innovative machines, beside the impressive installed base worldwide. With iPURA 2.0 the pre spotting treatment time is well compensated on the time saving on finishing.

• • • • • • • • • • RENZACCI

L'analisi dei principali mercati mondiali dell'industria del lavaggio condotta dal centro studi Renzacci Spa, conferma ormai in modo più che evidente che il lavaggio a secco sta vivendo una stagione di assoluto rilievo nel guidare le scelte dei clienti sulle migliori alternative future da adottare.
Se da un lato infatti emerge in modo chiaro e palese che il lavaggio a secco è ben lontano dallo scomparire per essere sostituito da altre tecniche che all'esame dei fatti non sono né più ecologiche né più economiche (tra tutte in particolare è il caso di ricordare quella peggiore del "laviamo tutto ad acqua!), dall'altro è altrettanto innegabile che il mercato mondiale di questo settore esprime oggi delle richieste che hanno portato notevoli trasformazioni nei macchinari e nelle loro prestazioni.
La Renzacci Spa, da azienda che investe ogni anno oltre il 5% del proprio fatturato in ricerca e sviluppo di nuove tecnologie e macchinari al servizio dell'industria del lavaggio, ha seguito questo cambiamento incorporando nelle nuove linee di lavasecco numerosissime novità ed innovazioni che rappresentano un punto di svolta in termini di risparmio energetico, consumi di acqua, solvente, ecologia e salvaguardia dell'ambiente e della salute dell'operatore.
Tra le più importanti vale subito la pena segnalare l'ultima generazione di macchine multisolvente della serie EXCELLENCE, (disponibili in modelli da 15 a 90 Kg di capacità), studiate tra l'altro per lavorare al meglio con solventi a base di idrocarburi isoparaffinici, idrocarburi siliconici, Green Earth®, Solvon K4®, etc...
Tra queste spiccano in particolare le nuove serie di lavasecco supercentrifuganti di ultima generazione HYDROSOFT line, a cui si affiancano in un contesto di rapidissima diffusione anche nel continente Europeo quelle con nuovi sistemi di purificazione del solvente alternativi all'unità di distillazione, sulla scorta del successo già conseguito in mercati quali soprattutto quello USA ed alcuni mercati asiatici come ad esempio il Giappone.
C'è inoltre da segnalare il grande successo di pubblico e di interesse fatto registrare da NEBULA, la prima lavasecco multisolvente che utilizza "COMBICLEAN" System, l'esclusivo sistema a tecniche di lavaggio multicombinate, unico perchè per la prima volta fa scegliere al cliente tra molte alternative disponibili la combinazione migliore di azione dinamica di lavaggio del solvente sulle fibre in relazione al tipo di capo trattato.

NEBULA inoltre utilizza il nuovo sistema DSF™ (Dinamic Saving Flow), che riduce di oltre il 45% la potenza installata ed aumenta il risparmio di energia di circa il 40% senza rinunciare ad un tempo di esecuzione del ciclo estremamente ridotto, che la pone al vertice della categoria per produttività e rapidità.
Nel versante delle macchine a percloro invece primeggia l'avanzata serie PROGRESS, dove si concentrano un numero elevatissimo di importanti innovazioni.
Tra le tante, vale la pena ricordare il rivoluzionario nuovo sistema di micro filtrazione con tele "NO FLEX" system; l'ultima versione del

nuovo sistema integrato di asciugamento e recupero del solvente "Windjet™" e l'avanzatissimo sistema di estrazione rapida del solvente "Multipoint™", che apportano un incredibile contributo all'abbattimento dei costi operativi.
La serie PROGRESS si distingue inoltre perché rappresenta una vera e propria rivoluzione nel modo di concepire e gestire una macchina per il lavaggio a secco, grazie al suo nuovo sistema di gestione e controllo della macchina in tempo reale VIDEOTRON™, dotato di capacità interattive che permettono tra l'altro un attento e costante monitoraggio della macchina, con particolare riferimento anche al consumo ed al recupero del solvente.

The analysis of the main world markets of industrial cleaning, carried out by the Renzacci S.p.A. research center, now clearly confirms that the dry cleaning is experiencing a season of absolute importance in leading the choices of the customers to the best future alternatives to be adopted.
While on the one hand it clearly emerges that the dry cleaning is far from disappearing, to be replaced by other techniques that are actually neither more ecological nor cheaper (amongst all in particular it might be worthwhile remembering the worst one "wash everything in water!"), on the other hand it is undeniable that the global market in this sector nowadays expresses the demands that have led to remarkable changes in machineries and their performance.
Renzacci S.p.A., being a company that invests every year more than 5% of its turnover in research and development of new technologies and machineries at the service of the cleaning industry, has followed this trend by incorporating in the new series of dry cleaning machines many novelties and innovations that are a turning point in terms of energy saving, water consumption, solvent, ecology, protection of the environment and the user's health.
Among the most important ones it is worth pointing out the latest generation of multisolvent machines of the EXCELLENCE range (models available from 15 to 90 kg load capacity), designed amongst others to best work with isoparaffinic-hydrocarbon-based and silicon-based solvents, Green Earth®, Solvon K4®, etc...
Among these stand out the new ranges of the latest generation high-spin dry cleaning machines HYDROSOFT line, in addition to the new systems of solvent purification alternative to the solvent distillation unit, quickly spreading also on the European continent, based on the success already achieved in markets such as, above all, the U.S.A. and some in Asia, e.g. Japan.
Moreover to be pointed out is the great success and interest recorded by the NEBULA, the first multisolvent dry cleaning machine using "COMBICLEAN, the exclusive system with a combination of different cleaning techniques, unique because for the first time it lets the customer choose from the many available alternatives the best combination of dynamic cleaning action of the solvent on the fibers according to the kind of garment to be treated.
Moreover NEBULA uses the new DSF™ (Dynamic Saving Flow) system, reducing by over 45% the power installed and increasing the energy saving by approx. 40%, without renouncing at an extremely reduced cycle time, putting this machine at the top of its category for productivity and quickness.
With reference to the perc dry cleaning machines, the advanced PROGRESS range provided with a large number of important innovations takes the lead.
Among those it is worth quoting the revolutionary new micro-filtration system provided with "NO FLEX" discs, the latest version of the built-in drying and solvent recovery system "Windjet™" and the cutting-edge fast solvent extraction system "Multipoint™" that incredibly contribute to the reduction of the operating cost.
Moreover the PROGRESS range is outstanding, because it represents a real revolution in the way of thinking and managing a dry cleaning machine, thanks to its new machine operating and control system in real-time VIDEOTRON™, provided with interactive capacities that make it possible to carefully and constantly monitoring the machine, paying attention to the solvent consumption and recovery.

RevitaPoint®
Scarpe, Borse, Caschi e Seggiolini auto
NUOVI UN UN LAMPO!
www.revitapoint.com

Italia Service
Numero Verde
800 090 716
www.revitapoint.com

Beretta Gualtiero

Servizi e soluzioni per la lavanderia professionale
Assistenza tecnica impianti e macchine
Vendita attrezzature nuove e usate
Consulenza normativa e libretti di manutenzione
www.berettagualtiero.it
FIRBIMATIC
Servizio tecnico e commerciale autorizzato
Operiamo in tutto il nord Italia
Via Darwin, 28
Trezzano Sul Naviglio (MI)
Tel./Fax 02/4451959
Cell. 348/2329398
info@berettagualtiero.it
IMPRESA CERTIFICATA PER LA MANUTENZIONE DI IMPIANTI FRIGORIFERI

Feel Fresh! Be Professional!

www.hygienfresh.it

Feel Fresh! Be Professional!

www.hygienfresh.it

Questo è lo spazio che attende il tuo annuncio

Formato moduli: base 90 mm x h 63 mm
Materiale da pubblicare: pdf alta definizione

Prenotazione spazi entro
il giorno 28 del mese precedente
per informazioni: info@detergo.eu

Costi: € 1.000,00 x 11 uscite
€ 600,00 x 6 uscite
Condizioni di pagamento: riba 60 gg. data fattura

NordestWash
www.nordestwash.com
V.le Enrico Fermi, 31 - 31010 - Asolo (TV)
Tel: +39.0423.952981 - FAX: +39.0423.521948
mail: info@nordestwash.com

LAVATRICI WET CLEANING
ESSICCATORI ECOLOGICI A CAMERA CHIUSA
NEGOZI LAVASECCO CHIAVI IN MANO
CONVOGLIATORI
DISPONIBILITA' DI MACCHINE USATE
CANDELINE SPENTE
ANNI DI ESPERIENZA AL VOSTRO SERVIZIO
40
CORSI ED AGGIORNAMENTI SU TECNICHE DI LAVAGGIO

Piccola pubblicità, grandi successi

Riservata a venditori, rivenditori, agenti, laboratori

DETERGO offre, annunci a basso costo di un ottavo di pagina,
consentendo così anche a piccole aziende di farsi conoscere e promuoversi,
riallacciando i rapporti con i vecchi clienti e procacciandosene di nuovi.

La pubblicità è un un'arma preziosa: usiamola!

Era una sera nevosa di gennaio … le mille (dis)avventure di un pulitintore

PARLIAMO ANCHE DI QUESTO

Quasi ora di chiusura del negozio, la mia attività di pulitintolavanderia, situato nel centro di una grande città metropolitana. Giornata un po' fiacca, così come da copione data la stagionalità del lavoro, i dipendenti hanno terminato il loro turno di lavoro e stanno già percorrendo la via del ritorno a casa.
Ci siamo salutati come il solito, prima però, abbiamo dedicato qualche minuto all'argomento della giornata: l'abito da donna che si è completamente rovinato durante il lavaggio.
Sotto certi aspetti era stata una giornata come altre, senza gloria, senza scossoni: la produttività è stata raggiunta, e anche lo standard qualitativo, non ci sono state discussioni, i capi in entrata (dato il periodo) hanno raggiunto un discreto numero, i clienti tutto sommato, non particolarmente esigenti, per dirla tutta, né maleducati né aggressivi.
Ero riuscita, perfino, a "dedicarmi" una ventina di minuti, dopo un panino veloce, mentre rispondevo alle mail inviatemi da alcuni clienti. Al termine ho lasciato la mia " postazione" per andare al bar all'angolo per bermi un buon caffè!
Che soddisfazione.
La neve che aveva incominciato a cadere in tarda mattinata, aveva formato un sottile strato paragonabile ad un mantello bianco, quel bianco che tutti noi del settore ci vantiamo, a torto o a ragione, di riuscire a mantenere sui capi trattati, senza farli ingrigire.
Subito dopo la pausa pranzo, erano rimasti ancora dei capi da lavare a secco, un paio di macchinate.
La scelta dei capi, il controllo delle etichette di manutenzione e composizione dei tessuti, gli accessori, i bottoni, lo svuotamento delle tasche, l'analisi della tenuta colore di eventuali usure dei tessuti, ecc., insomma tutto quello che andava controllato, era stato controllato!!!!
A queste fasi hanno fatto seguito: la smacchiatura dove prevista, l'inserimento nel tamburo, la chiusura e la scelta del programma adatto.
Non è stato ritenuto necessario il prelavaggio e si è optato per il movimento lento del tamburo perché sufficiente una delicata azione meccanica (eventualmente si prolunga il tempo di lavaggio).
I tessuti sono leggeri seta ecc., alcuni sono stampati, altri in tinta unita (tinti in capo o in filo) oppure bicolori, comunque colori tenui, pastello.
Alcune camicette, qualche princesse (così io chiamo gli abiti da donna), gonne, 2 vestaglie in seta (quella vera!!), alcuni foulard che il negozio di abbigliamento che si trova di fianco a noi ci ha portato a rinfrescare, perché si sono un po' impolverati.
Non è più così strano che i clienti portino tanti capi leggeri anche durante il periodo freddo, molti per lavoro ed altri per piacere mi consegnano sempre più spesso dei capi che prima si consideravano "fuori stagione".
La Nanni è la dipendente con maggiore esperienza, quella che segue tutte le fasi

più impegnative e che insegna e spiega, a chi è arrivato da poco, gli aspetti (che sono molteplici) di questo difficile lavoro.
Certo la ricaduta economica sui costi di gestione sicuramente incide, ma a me piace che ognuna delle persone che lavorano al mio fianco, impari un " mestiere" e lo faccia nel migliore dei modi.
La macchinata è finita, l'oblò viene aperto ed una mano capace prende i capi e delicatamente, ma con sicurezza, li fa scivolare nel carrello sottostante, così che non cadano per terra e si sporchino.
Subito dopo i capi vengono appesi, finché - tra una manica e l'altra e un lembo di tessuto colorato e uno stampato - emerge una princesse completamente rovinata: il tessuto non è più liscio, ma si sono formate bolle come nei fogli di plastica utilizzati per proteggere oggetti delicati durante il trasporto.
Proprio non ci voleva, problemi in vista!
Appurato che tutta la procedura era stata seguita e non c'erano stati errori, era necessario capire al più presto cosa fosse successo.
Nel contempo: avvisare la cliente, che ovviamente sostiene che la responsabilità è nostra, perché l'abito è stato acquistato in una boutique del centro ed è di un noto stilista al prezzo di € 450,00.
Ci suggerisce che se abbiamo un'assicurazione … ..Siamo alle solite!
Decido che domani, prima di inviare il capo a fare periziare, contatterò il venditore della boutique e avviserò telefonicamente la mia assicuratrice.
Meglio agire ed uscire da questa situazione: se abbiamo torto ci penserà l'assicurazione (per fortuna ho stipulato una polizza assicurativa da molti anni), e grazie a tutti gli accorgimenti messi in atto nelle procedure da seguire, i danni provocati sono stati rarissimi, quindi ottimo rapporto con l'assicuratrice.
Penso, invece, che le indicazioni presenti sull'etichetta di composizione, non siano corrette.
Il giorno seguente, così come deciso, procedo.
Alla fine, invio al perito indicatomi dall'Associazione di categoria alla quale sono iscritta, la princesse, compilando in ogni sua parte il modulo nel quale si dichiara tutto quello che è stato effettuato durante il trattamento. È un vantaggio il fatto di potermi affidare a questo professionista, perché la perizia è valida legalmente, la tempistica è accettabile ed il costo decisamente inferiore alle richieste del mercato, grazie all'accordo raggiunto con l'Associazione.
Devo solo tenere a bada la cliente che scalpita, afferma che senza quell'abito …. quasi non può vivere!
Non parliamo poi del negoziante che assicura che mai e poi mai è successo nulla ai capi venduti nel suo negozio, che l'errore non può essere che mio, e bla bla bla…. Nulla di nuovo sotto il sole, che barba!
Al lavoro, comunque tutti all'erta, quando capita qualche cosa non riusciamo a rilassarci per un po'.
Nel frattempo il meteo migliora, la poca neve si è sciolta, c'è il sole, ed è tutta un'altra cosa poter godere della luce e dei colori ravvivati dai raggi anche se ancora tiepidini.
L'atmosfera ci fa sentire psicologicamente meglio, il lavoro procede per fortuna, anche se c'è la crisi, si riescono a coprire tutte le spese ed ad avere uno "stipendio" decoroso, nella speranza che non si guasti nessun macchinario e che il cambio di stagione incominci presto ….
Se si deve sognare è meglio farlo bene.
Ho appena ricevuto il pacchetto dal perito, lo apro.
La perizia conferma quanto avevo ipotizzato: l'etichetta di composizione non è corretta, ovvero il materiale dichiarato non è quello di cui è composto l'abito.
Faccio lo scanner della perizia ed invio la mail alla mia cliente ed al negoziante, al quale allego anche la fattura del costo da me sostenuto per la perizia.
CONCLUSIONE: dopo pochissimo arriva il negoziante e mi risarcisce all'istante.
Telefona alla cliente comune e la invita a passare dal suo negozio per ritirare un buono per l'acquisto di una nuova princesse.
Possiamo ben dire: missione compiuta!!!

Gabriella Platè

Promozione della propria attività: condividiamo una "visione" con il cliente

garanzia di Qualità e Competenza
ASSOSECCO Associazione Italiana Puliture a Secco e Tintorie
AZIENDA ADERENTE
CONFCOMMERCIO

Ricevo sempre più spesso lettere di colleghi che mi chiedono consigli su come impostare delle azioni promozionali.
Cominciamo subito con l'affermare che è bene distinguere tra azioni di marketing aventi l'obiettivo di ampliare il bacino di utenza ed azioni legate alla necessità di visibilità rispetto ai concorrenti.
Si tratta, in entrambe i casi, di iniziative importanti, ma sgombriamo il campo dalle illusioni: la promozione la dobbiamo impostare tenendo presenti le caratteristiche della nostra azienda e nel tentativo di creare delle aspettative nel consumatore potenziale.
Smettiamola, infatti, di considerare il marketing un obbligo per debellare i concorrenti: dobbiamo invece considerarli non più come una minaccia, ma come uno stimolo a fare meglio.
Non ditemi che sono un'illusa.
Al contrario voglio che la depressione e lo scoramento abbandonino il nostro cervello (ed il cuore!) per lasciare spazio a pensieri se non propriamente positivi almeno aperti alle novità ed al futuro.
Un atteggiamento scoraggiato e negativo è il peggior servizio che potete fare a voi stessi ed alla vostra attività.
Animo, quindi, e molto coraggio ed intraprendenza come testimoniano le attività che progrediscono dimostrando flessibilità ed attenzione al cliente.
Per prima cosa è d'obbligo analizzare la composizione della propria clientela e verificare se il servizio scelto risponde alle richieste del consumatore.
Si tratta di un passo importante, perché da questo discendono le iniziative che potranno essere studiate ed attuate per promuovere l'attività e migliorare i risultati economici.
Il "passa parola" tra clienti nei confronti della qualità del servizio di lavanderia è un obiettivo strategico, da perseguire costantemente.

Poi è necessario creare dei brevi messaggi promozionali con riferimenti, servizi aggiuntivi, spazio ai suggerimenti dei clienti da lasciare in negozio e far inserire nelle caselle della posta dei condomini della vostra zona.
Naturalmente sarebbe meglio avere la mail di tutti i clienti ed il numero di cellulare per inviare brevissimi messaggi con le promozioni in atto o per ricordare che il capo lavato è pronto in tintoria.
Chiedendo l'aiuto dei fornitori si potrebbero ottenere dei campioncini omaggio di prodotti detergenti da regalare ai clienti: è una mossa che non costa nulla, ma si fa ricordare, soprattutto se alleghiamo all'omaggio un cartoncino con i simboli del lavaggio e logo e riferimenti della tintoria.
Molto utile è la collaborazione con i negozi di abbigliamento della zona: ci potrebbe essere un sinergico scambio di informazioni, potrebbero ridursi i contenziosi in caso di capi rovinati a causa della tipologia del capo e non per colpa del trattamento utilizzato e si potrebbero avviare iniziative comuni (il capo acquistato nel negozio viene lavato dopo un mese dall'acquisto a metà prezzo, ecc.)
Vi suggerisco, se nei dintorni della lavanderia è presente un albergo, di andare a parlare con il direttore per proporre il servizio di presa e consegna dei capi dei clienti.
Non diventerete ricchi con questa mossa, ma servirà per farvi conoscere

e diversificare gli introiti (i costi fissi ci penalizzano soprattutto quando si lavora poco, come è il caso della bassa stagione!).
Se poi abbiamo vicino un supermercato non possiamo che stringere un rapporto con i vertici direttivi per promuovere l'attività e rendersi disponibili a servire clienti, ma anche il personale (magari a condizioni privilegiate!).
Di solito l'operazione dà esiti incoraggianti e si rivela propedeutica a sviluppi ulteriori.
In vetrina apponete sempre la vetrofania associativa: non crederete all'efficacia di immagine nei confronti dei clienti!
Essere associati ed assicurati sono elementi distintivi agli occhi della clientela che ormai esige qualità nel servizi, attenzione ai particolari e prezzi competitivi.
Quando partecipate a corsi formativi fate in modo di appendere in modo visibile gli eventuali attestati o lasciare sul bancone il programma del corso: il cliente apprezzerà l'impegno del pulitintore nell'aggiornarsi con costanza.
E poi, non ultimo, sorridete ed abbandonate quell'espressione corrucciata: a nessuno piace entrare in contatto con persone che parlano solo di problemi e non hanno un atteggiamento positivo.
È difficile, lo so, ma voi siete dei professionisti … ! Buon lavoro.

Gabriella Platè

ASSOSECCO

ASSOCIAZIONE ITALIANA PULITURE A SECCO TINTORIE

ASSOSECCO

ASSOCIAZIONE ITALIANA PULITURE A SECCO TINTORIE

Privacy: siamo perennemente connessi Questo cambia le prospettive ed amplia le problematiche?

È in corso di approvazione presso il Parlamento Europeo una proposta di Regolamento in materia di protezione dei dati personali che sostituirà la precedente direttiva 95/46/CE ma che, a differenza di quest'ultima, sarà legge direttamente applicabile in ogni Stato membro, quindi anche in Italia.
Gli impatti saranno, quindi, rilevanti, ma senza entrare nella specificità della norma, cerchiamo di affrontare in modo critico la questione della protezione dei dati personali (che interessa tutti noi!)
Il 28 gennaio scorso il Garante Privacy ha promosso un convegno dal titolo "Il pianeta connesso" in occasione della giornata europea della protezione dei dati. Ne è scaturita un'occasione per riflettere sul futuro della privacy, sulle possibilità di accompagnare il progresso e l'innovazione con la tutela dei diritti fondamentali, in un tempo nel quale la continua evoluzione della tecnologia modifica con incredibile velocità i nostri modi di vivere.
Infatti, stiamo assistendo a rapidissime modifiche strutturali intervenute negli stili di vita, nell'organizzazione del lavoro, nei processi economici, nella modernizzazione della pubblica amministrazione: ogni nostra azione si basa su una raccolta inarrestabile di informazioni.
Dai comportamenti in Rete (pagine visitate, tempi di lettura, informazioni condivise, ecc.) ai dati raccolti dalle varie applicazioni (percorsi più veloci, funzioni vitali del nostro corpo, posizione geografica) o contenute nei nostri account di posta elettronica, ai sensori intelligenti che captano anche gli stati d'animo, tutto si aggrega in una sorta di profilazione dell'individuo.
Tutti noi siamo sempre più consapevoli (ed anche preoccupati) del fatto che l'integrazione tecnologica e la connettività permanente ampliano a dismisura la possibilità di raccogliere, archiviare, elaborare informazioni e consentono, superando i limiti di tempo e di spazio, di aggregare un'enorme quantità di dati a costi contenuti.
Siamo (quasi) perennemente connessi e siamo disposti, spesso inconsapevolmente, a consegnare informazioni in cambio di vantaggi o comodità.
Ma se ci pensiamo bene, quelle "notizie" che noi cediamo (ogni gesto quotidiano lascia tracce digitali

che nessuno potrà far scomparire) non sono solo le nostre generalità, ma la radiografia completa di interessi, opinioni, consumi, spostamenti, desideri, ecc, vale a dire il puzzle completo del nostro profilo identificativo.
Gli esperti affermano che in un futuro molto prossimo sarà possibile, partendo dal monitoraggio dei comportamenti degli utenti in rete (analisi della navigazione, del contenuto delle email o dei social network), attingere direttamente ed in tempo reale a dati dinamici ed emotivi trasmessi dal nostro corpo, ben oltre la già sperimentata sentiment analysis.
In pratica sarà possibile avere un sistema sofisticato in grado di condizionare consumi, stili di vita, scelte individuali. E, ripetiamo il concetto, siamo noi stessi ad innescare il processo lasciando la scia di informazioni che ogni attività o operazione compiuta lascia dietro di sé.
Ritengo sia tempo di imparare a non affidarci con eccessiva superficialità alle lusinghe della tecnologia: non dobbiamo averne timore, ma è necessario essere consapevoli dei pericoli che abbiamo di fronte per non essere "vittime passive del web".
Le innovazioni sono indispensabili per semplificare la vita e migliorare l'ambiente che ci circonda, ma devono essere governate per impedire che le esigenze del mercato e le logiche del profitto ci sottraggano spazi di intimità e di libertà e per evitare che i dati accumulati siano usati "a nostro discapito".
Se partiamo dal presupposto che nella società digitale, "noi siamo i nostri dati", è assolutamente indispensabile ricercare nuove e più efficaci forme di tutela delle nostre libertà ed unicità.
Lo sforzo delle istituzioni europee, attraverso il nuovo regolamento in materia di protezione dei dati,

deve andare in questa direzione: creare delle società digitali globali, in grado di connettersi tra loro per fare rete ed implementare le sinergie, ma a "misura d'uomo" nel rispetto dei diritti di ognuno.

Emilia Pecorara

Giornata formativa gratuita a Sedriano - Domenica 12 APRILE 2015

ASSOSECCO

ASSOCIAZIONE ITALIANA PULITURE A SECCO TINTORIE

Aspetti teorici e dimostrazioni pratiche nell'utilizzo di un innovativo impianto di lavaggio con ozono: sarà possibile apprezzare la facilità d'uso e gli eccellenti risultati del trattamento, in particolare per quanto riguarda l'igienizzazione e la riduzione della carica batterica.
Spazio sarà riservato anche alla pulitura di borse, scarpe, accessori, capi in pelle e pellicce, per la quale lo stabilimento è conosciuto ed apprezzato in Italia e non solo.

L'appuntamento è fissato per
DOMENICA 12 APRILE 2015
a partire dalle h. 8.30
presso
DBG SERVICE LABORATORIO - DELLI BOVI
Via San Massimo, 94 - Sedriano (MI)

È assolutamente necessario comunicare la partecipazione alla Segreteria di Assosecco:
fax 02.7750424 - e.mail: assosecco@unione.milano.it - tel. 02.7750447

PROGRAMMA

h. 8.30 **Registrazione dei presenti**

h. 9.00 **Apertura dei lavori e benvenuto ai partecipanti**
Gabriella Platè

h. 9.30 **Illustrazione di un prototipo d'impianto a wet cleaning avanzato per lavaggio di borse, scarpe ed accessori e prove pratiche**
Gerardo Delli Bovi

h. 10.30 **Polizze assicurative per pulitintori: come evitare problemi ed avere la certezza di una copertura assicurativa efficace**
Franco Pirocchi

h. 11.00 ----------Coffee Break

h. 11.30 **Lavaggio con ozono: finalmente diventa realtà una metodologia indicata per il lavaggio di capi delicati e pregiati - Dimostrazioni pratiche**
Gerardo Delli Bovi

h. 12.30 **Rapporti tra Pulitintori e Laboratori Terzisti: collaborazione e conflitti. Analisi di casi e discussione**

h. 13.30 **Conclusione dei lavori**

h. 14.00 ----------Pranzo

SCOPRI IN EDICOLA

La rivista di ecologia, ambiente, cultura e attualità a 360°

BioEcoGeo
MAGAZINE
LA RIVISTA DI ECOLOGIA AMBIENTE CULTURA E ATTUALITÀ A 360°
Euro 3,00
Occhio al futuro
Intervista a Cristina Gabetti
Se in Italia fossero tutti Alcara Li Fusi
Amazzonia: il legno illegale arriva anche in Italia
Sblocca Italia: decreto contro natura
Green Gadget gli elettrodomestici che ti fanno risparmiare
Bimestrale – Anno 6 – N. 30 – Dicembre - Gennaio 2015
ISSN 2037-2418
ZANZIBAR CITY: UNA CITTÀ DA SALVARE

Sfoglia l'anteprima e ABBONATI ONLINE !

www.bioecogeo.com

Lavanderia: un mestiere che guarda con attenzione alle nuove tecnologie

di Vito Carone Presidente CONFARTIGIANATO ANIL

Sono passati alcuni mesi dallo scorso ottobre, ma abbiamo ancora negli occhi i prodotti e le strumentazioni innovative, e altamente tecnologiche, presentati a EXPOdetergo International, che ci fanno immaginare quello che potrà essere il futuro del nostro settore.
E soprattutto ci offrono molteplici spunti per differenziarci e mettere a disposizione dei nostri clienti un servizio sempre più completo, ecocompatibile, economico e personalizzato.
Ricordo lo stiracamicie super veloce che consente di fare il lavoro senza sforzi e con un consumo minimo di energia, grazie a un sistema di recupero ad aria calda che gonfia, asciuga e stira in un attimo il capo. E che dire della lavatrice che permette un carico di 125 kg ma con l'ingombro esterno di una da 55 Kg?
Nuove tecnologie, forti investimenti in ricerca, ma anche tanta fantasia. Così ecco il prototipo brevettato in 70 Paesi di una nuova macchina in grado lavare ad acqua o a secco il capo solo dove è macchiato, consentendo di rinfrescare un cambio di abbiglimento con pochi passaggi e un sicuro risultato.
Solo per citarne alcuni che mi hanno personalmente colpito. Certo sono investimenti importanti quelli che ci sono richiesti per rendere sempre più all'avanguardia le nostre attività e capaci di rispondere alle mutate - e mutande - necessità della nostra clientela, sempre più esigente e contemporaneamente sempre più attenta all'aspetto economico del servizio.
Ma bisogna saper guardare lontano, anche se con l'occhio sempre ben ancorato alla realtà. Ed è per questo che mi soffermo su una innovazione, un po' meno roboante, che vi evidenzio proprio perché più accessibile anche alle nostre attività: parlo di quelle speciali attrezzature che con l'ozono sono in grado di eliminare acari, virus, batteri, spore e muffe permettendo così un miglioramento significativo della qualità della vita delle persone allergiche ad acari e parassiti in genere.
È possibile quindi igienizzare ed eliminare i cattivi odori generati da batteri e i rifiuti organici degli acari su tendaggi, tappeti, cuscini, scarpe, stivali, borse, caschi e accessori per motociclisti.
La tecnologia è nota da tempo e conosciamo tutti gli appositi armadi con generatori di ozono incorporati con cui è possibile sterilizzare indumenti, ma che ingombrano paurosamente lo spazio, spesso molto limitato delle nostre lavanderie. Qui, però, stiamo parlando di attrezzature molto più piccole e meno costose, ed è questa la novità. Soprattutto stiamo parlando di guardare al nostro mestiere con un occhio aperto a tutto quello che ci può permettere di servire meglio i nostri clienti ed arricchire l'offerta di servizi. In un mercato sempre più esigente e che tende a confrontare i prezzi, distinguersi nell'offerta dei servizi aggiuntivi è forse una delle poche armi che abbiamo noi pulitintori per differenziarci.
Ovviamente non sempre ciò che luccica è oro. È compito nostro, in qualità di professionisti informarci e formarci sulle novità, ma è anche compito di organizzazioni come Confartigianato analizzare le nuove tecnologie e proporle ai propri associati.
Ed è quello che faremo.

Sistri: la storia non è ancora finita

Continua la "soap" del SISTRI. Sembra inevitabile che in ogni numero di questa rivista se ne debba parlare, quindi eccoci qui ancora una volta per un nuovo aggiornamento.
Questa volta grazie alle recenti dichia-razioni del Sottosegretario all'Ambiente Silvia Velo.
Il Sottosegretario rispondendo alla Camera all'interrogazione presentata dalla deputata Patrizia Terzoni ha dichiarato che i contributi versati da migliaia di imprese per l'iscrizione obbligatoria al Sistri per gli anni 2010, 2011 e 2012, saranno "restituiti o compensati alle aziende".
Non ha però chiarito né le modalità né i tempi del rimborso.
Inoltre ci fa dubitare che quanto pagato dalle imprese potrà essere loro restituito visto l'inciso "laddove ne ricorrano i presupposti" che il sottosegretario ha inserito nella sua dichiarazione.
Tralasciando quest'ultimo aspetto, e volendo pensare solo positivamente, la dichiarazione del Sottosegretario apre alla possibilità che finalmente il Governo prenda atto di una situazione a dir poco ridicola in cui sino ad ora le aziende hanno pagato inutilmente, tenuto presente che, a breve, dovrà decidere sul sistema per tracciare i rifiuti pericolosi che subentrerà al fallimentare Sistri mai entrato in funzione. Sistri che ad oggi è costato alle aziende circa 250 milioni di euro tra oneri e apparecchiature digitali.
In merito alla scadenza, fissata al 30 giugno 2015, entro la quale il ministero dell'Ambiente dovrà avviare le procedure per una nuova gara, il sottosegretario Velo ha rassicurato che "allo stato non vi sia motivo per dubitare che verranno rispettati i termini previsti". Mentre sui contenuti del nuovo contratto ha dichiarato che "allo stato non appare ancora possibile riferire sui contenuti specifici del nuovo contratto di affidamento".
In tanta incertezza, la restituzione degli oneri versati dalle imprese appare più che doverosa.

L'AUA cos'è e come (non) funziona

Nonostante si parli tanto di semplificazione e snellimento burocratico nella pubblica amministrazione, non si può non evidenziare quanti problemi e quali tempi imponga il semplice rilascio di alcune autorizzazioni, o il loro rinnovo.
È il caso del regolamento che nel 2013 ha avviato la procedura per il rilascio dell'Autorizzazione Unica Ambientale (AUA) da parte dei Comuni alle aziende interessate mediante lo Sportello Unico per le Attività Produttive (Suap).
Sulla carta una buona idea, in quanto prevede che l'imprenditore intenzio-

nato ad avviare una nuova attività, o a integrare una esistente, non debba più rivolgersi ai vari soggetti a seconda delle singole autorizzazioni da richiedere (Usl, Provincia, Comune, Municipalizzata), ma unicamente allo Suap del proprio Comune, con procedura telematica; sarà poi quest'ultimo ad attivarsi per avere i pareri dei vari enti e a rilasciare un'unica autorizzazione.
Peccato che, nella realtà, le cose non funzionino sempre così, tant'è vero che si possono attendere anche mesi per poter ottenere il rilascio dell'attesa Autorizzazione Ambientale e peggio ancora se si tratta di un semplice rinnovo, come ad esempio quello per le emissioni in atmosfera (COV).
Ci sono, in attesa da mesi, molte aziende che hanno inoltrato la loro richiesta di rinnovo per le emissioni in atmosfera mediante le procedure dell'Autorizzazione Ambientale Unica ma Provincie e Comuni ancora non rilasciano l'atto.
In questi giorni, Confartigianato ha esaminato quella che potrebbe essere la modulistica per la richiesta dell'Autorizzazione Unica Ambientale da utilizzare su tutto il territorio nazionale, giudicandola troppo complessa, con richieste di informazioni immotivate, altre non chiare, altre ancora difficili da reperire, col rischio di demotivare chi vuole avviare un'attività, o semplicemente ampliarla.
Il positivo intento di concentrare in una unica autorizzazione tutte le possibili richieste (emissioni in atmosfera, impatto acustico, scarichi in fognatura, eccetera) rischia di essere vanificato dalla complessità della documentazione da compilare: parliamo di 61 pagine in totale, cui se ne aggiungeranno altre per le esigenze dei vari enti locali.
È una cifra che dà la dimensione delle possibili difficoltà in cui si può trovare un imprenditore.
Proprio per questo, Confartigianato ha inviato al Ministero competente un corposo numero di osservazioni e proposte di modifica a quel documento.

Quanto alle attese di mesi, anche oltre quelli previsti per legge, per avere un'autorizzazione, la stessa Confartigianato ha avanzato l'ipotesi di istituire una forma di penalizzazione per gli enti che non rispettano i tempi di rilascio dell'Autorizzazione Unica Ambientale.

Per una informazione completa

abbonati a

DETERGO

Abbonarsi a DETERGO conviene sempre; oggi più che mai, con questa rinnovata offerta.

Perché DETERGO è lo strumento informativo indispensabile per chi opera nel settore Manutenzione del Tessile e Affini; ti offre, mese dopo mese, tutte le novità che possono migliorare il tuo lavoro e la sua redditività, leggi e normatve, comportamento di tessili e capi confezionati, aggiornamenti operativi, notizie su capi difettosi, problemi di vita associativa.

ON LINE GRATIS

Per ricevere DETERGO in forma gratuita per l'anno 2015 inviare una e-mail contenente dati anagrafici dell'azienda, comunicando l'intenzione di voler ricevere in forma gratuita la rivista in formato elettronico, Inviare richiesta a: info@detergo.eu

CARTACEO

Per chi si abbona, DETERGO offre un abbonamento a prezzi super scontati

Abbonamento per 11 numeri € 32,00 anziché € 42,00 - Abbonamento per 22 numeri € 54,00 anziché € 84,00

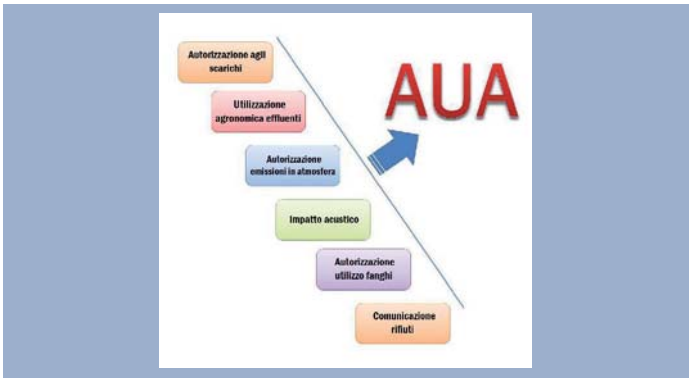
(Per chi è già abbonato, l'abbonamento sottoscritto avrà inizio al termine dell'abbonamento corrente.

L'abbonamento alla rivista decorre dalla data della sottoscrizione)

Queste le modalità di pagamento: Deterservice - Via Angelo Masina, 9 - 20158 Milano

BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA - IT 11 C 05387 01609 000001504285

Dpr 13 marzo 2013, n. 59 L'Autorizzazione unica ambientale



Il 13 giugno 2013 è entrato in vigore il regolamento sull'autorizzazione unica ambientale (Aua).
L'Autorizzazione Unica Ambientale è un provvedimento, emanato da una sola Autorità che sostituisce, ricomprendendole, sette diverse autorizzazioni che precedentemente le imprese dovevano richiedere separatamente alle diverse autorità competenti.
Dal 13 giugno 2013 quindi, dovrebbe essere più semplice per le piccole e medie imprese, intendendosi per queste quelle i cui stabilimenti non sono soggette all'AIA (Autorizzazione Integrata Ambientale), ottenere e rinnovare le autorizzazioni ambientali.
La domanda di AUA deve essere inoltrata per il rilascio, il rinnovo o l'aggiornamento di uno o più titoli abilitativi elencati nell'articolo 3 del regolamento o di quelli eventualmente individuati dagli enti locali.
La richiesta per il rilascio dell'AUA deve avvenire in occasione della scadenza del primo titolo abilitativo da essa sostituito.
L'AUA ha una durata di 15 anni decorrenti dalla data del suo rilascio. La richiesta di rinnovo deve essere presentata almeno 6 mesi prima della scadenza.
In caso di attività di scarichi di sostanze pericolose (articolo 108, Dlgs 152/2006) i gestori degli impianti almeno ogni 4 anni devono presentare una dichiarazione di autocontrollo all'Autorità competente.
È fatta salva la possibilità per i gestori degli impianti di non ricorrere all'AUA in caso di attività soggette solo a comunicazione o ad autorizzazione generale, ferma restando la presentazione della comunicazione o dell'istanza al Suap.
La domanda, debitamente compilata su apposito modello, deve essere presentata allo Sportello unico per le attività produttive (Suap). Trascorsi 30 giorni senza richiesta di integrazioni, la domanda si intende regolarmente presentata.
Nel caso in cui si tratti di attività soggette solo a comunicazione (punti 1, 2, 4, 5, 7sotto elencati), non è necessario presentare la richiesta di autorizzazione AUA, ma soltanto la comunicazione mediante i modelli relativi ad ogni specifica materia, ferma restando la presentazione al SUAP informaticamente e firmati digitalmente.

1) autorizzazione agli scarichi di cui al capo II del titolo IV della sezione II della Parte terza del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152;
2) comunicazione preventiva di cui all'articolo 112 del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152, per l'utilizzazione agronomica degli effluenti di allevamento, delle acque di vegetazione dei frantoi oleari e delle acque reflue provenienti dalle aziende ivi previste;
3) autorizzazione alle emissioni in atmosfera per gli stabilimenti di cui all'articolo 269 del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152;
4) autorizzazione generale di cui all'articolo 272 del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152;
5) comunicazione o nulla osta di cui all'articolo 8, commi 4 o comma 6, della legge 26 ottobre 1995, n. 447;
6) autorizzazione all'utilizzo dei fanghi derivanti dal processo di depurazione in agricoltura di cui all'articolo 9 del decreto legislativo 27 gennaio 1992, n. 99;
7) comunicazioni in materia di rifiuti di cui agli articoli 215 e 216 del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152.

Tintolavanderie, pienone a Pescara per discutere il futuro del settore

Porre all'attenzione delle istituzioni regionali il problema, ancora irrisolto, dell'applicazione della legge 84 del 2006, in particolare per quel che riguarda la nomina del direttore tecnico. E, insieme, qualificare sempre di più gli operatori del settore, attraverso un più accurato, attento e selettivo processo formativo.
È questa la condizione in cui vivono in Abruzzo - una regione relativamente piccola rispetto ad altre, ma comunque all'avanguardia - i titolari delle imprese di tinto lavanderia.
A inizio febbraio, decine e decine di loro si sono ritrovati in assemblea, a Pescara, per discutere dei temi di più stringente attualità per la categoria. Un successo importante, che documenta l'attenzione e l'interesse degli operatori per i problemi del mondo delle tinto-lavanderie, alle prese con aspetti delicati legati alla contrazione del mercato dei consumi interni, ma anche con l'aggiornamento professionale proprio e dei propri dipendenti.
L'incontro, convocato da Cna Servizi alla Comunità, nonostante la giornata festiva, ma grazie alla mobilitazione degli operatori e al coordinamento di Gabriele Marchese, ha visto riempirsi in ogni ordine di posti la sala convegni delle Torri Camuzzi: all'ordine del giorno, la volontà di fare il punto sulla legge 84 del 2006, che disciplina l'attività di tintorie e lavanderie, dettando i principi fondamentali dell'attività e delegando alle leggi regionali la completa attuazione del sistema.
Spiega la responsabile regionale del settore, Maurizia D'Agostino: «La Regione Abruzzo ha approvato le modalità organizzative e lo standard formativo essenziale per la qualificazione professionale del responsabile tecnico di tinto-lavanderia, ma la norma è rimasta ancora al palo, inattuata, per problemi burocratici.
Insomma, una regione relativamente piccola, e dunque almeno teoricamente più facilmente gestibile, non riesce ad attuare quanto invece altre più grandi, come la Toscana, il Veneto o le Marche hanno già fatto ormai da tempo». Così, aggiunge, «la categoria finisce per sentirsi abbandonata a se stessa, nonostante il continuo gran parlare della piccola impresa come "spina dorsale" del sistema Italia».
Nell'agenda delle tinto-lavanderie abruzzesi è entrato poi di prepotenza anche il tema della formazione: la Conferenza Stato-Regione ha fissato in 450 ore la soglia formativa necessaria, un'assicella decisamente troppo alta rispetto alle capacità delle aziende, che pone problemi piuttosto seri di attuazione.
L'appuntamento pescarese ha però fatto giustizia anche dei tanti luoghi comuni sulla volontà delle imprese di avviare processi formativi: un seminario gratuito, organizzato da Ecipa Abruzzo, ha calamitato l'attenzione di una platea folta e qualificata.
Una strada, quella della formazione, che Maurizia D'Agostino indica come «la via maestra da seguire per il futuro: perché qualcosa vorrà pur dire che oltre 150 adesioni sono state raccolte, in poche ore, proprio perché l'appuntamento proponeva un qualificato momento di formazione.
Un percorso di cresciuta su cui le imprese, evidentemente, ripongono fiducia e speranza, perché le sfide legate al progresso delle tecnologie e alle novità introdotte nel campo della moda dall'immissione di nuovi tessuti, rappresentano per noi una sfida importante».

Elenco iscritti all'Associazione Fornitori Aziende Manutenzione dei Tessili

Members to the Textile Care Suppliers' Association

MACCHINARI
MACHINERY

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

DALMON S.r.l.
Via San Benedetto, 24
36016 THIENE VI
ELECTROLUX PROFESSIONAL S.p.A.
Viale Treviso, 15
33170 PORDENONE PN
FIRBIMATIC S.p.A.
Via Turati, 16
40010 SALA BOLOGNESE BO
GIRBAU ITALIA S.r.l.
Via delle Industrie, 29 e
30020 MARCON VE
GRANDIMPIANTI I.L.E. Ali S.p.A.
Via Masiere, 211 c
32037 SOSPIROLO BL
ILSA S.p.A.
Via C. Bassi, 1
40015 SAN VINCENZO DI GALLIERA BO
IMESA S.p.A.
Via degli Olmi, 22 - II° Z.I.
31040 CESSALTO TV
INDEMAC S.r.l.
Zona Ind.le Campolungo
63100 ASCOLI PICENO
ITALCLEAN S.r.l.
Via Ossola, 7
40016 SAN GIORGIO DI PIANO BO
JENSEN ITALIA S.r.l.
Strada Provinciale Novedratese, 46
22060 NOVEDRATE CO
KANNEGIESSER ITALIA S.r.l.
Via Cesare Pavese, 1/3
20090 OPERA MI
MAESTRELLI S.r.l.
Via Stalingrado, 2
40016 SAN GIORGIO DI PIANO BO
MIELE ITALIA S.r.l.
Strada Circonvallazione, 27
39057 APPIANO SULLA STRADA DEL VINO BZ
MONTANARI S.r.l.
ENGINEERING CONSTRUCTION
Via Emilia Ovest, 1123
41100 MODENA MO
PIZZARDI S.r.l.
Via Nino Bixio, 3/5
20036 MEDA MI
REALSTAR S.r.l.
Via Filippo Turati, 5
40010 SALA BOLOGNESE BO
RENZACCI S.p.A.
Via Morandi, 13
06012 CITTÀ DI CASTELLO PG
SKEMA S.r.l.
Via Clelia, 16
41049 SASSUOLO MO
THERMINDUS S.r.l.
Via Gino Capponi, 26
50121 FIRENZE FI
UNION S.p.A.
Via Labriola, 4 d
40010 SALA BOLOGNESE BO
ZETOLINK S.r.l.
Piazza Leopoldo, 11
50134 FIRENZE FI

Distributori
Distributors

SETEL S.r.l.
Via delle Industrie
26010 CASALETTO CEREDANO CR

MACCHINARI PER LO STIRO
IRONING EQUIPMENT

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

BARBANTI S.r.l.
Via di Mezzo, 78 San Giacomo Roncole
41037 MIRANDOLA MO
DUE EFFE S.p.A.
Via John Lennon, 10 - Loc. Cadriano
40057 GRANAROLO DELL'EMILIA BO
FIMAS S.r.l.
Corso Genova, 252
27029 Vigevano PV
GHIDINI BENVENUTO S.r.l.
Via Leone Tolstoj, 24
20098 SAN GIULIANO MILANESE MI
MACPI S.p.A. Pressing Division
Via Piantada, 9/d
25036 PALAZZOLO SULL'OGLIO BS
PONY S.p.A.
Via Giuseppe Di Vittorio, 8
20065 INZAGO MI
SIL FIM S.r.l. marchio SILC
Via Campania, 19
60035 JESI AN
TREVIL S.r.l.
Via Nicolò Copernico, 1
20060 POZZO D'ADDA MI

Distributori
Distributors

LAVASECCO 1 ORA-CATINET/SANKOSHA S.r.l.
Via Roma, 108
10070 CAFASSE TO

DETERGENTI, SOLVENTI, MATERIE AUSILIARIE, ECC.
DETERGENTS, SOLVENTS, AUXILIARIES, ETC.

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

BIAR AUSILIARI BIOCHIMICI S.r.l.
Via Francia, 7/9
20030 SENAGO MI
CHRISTEYNS ITALIA
Via F.lli di Dio, 2
20063 CERNUSCO SUL NAVIGLIO MI
CLINERS S.r.l.
Via Giuseppe Di Vittorio, 38
25125 BRESCIA BS
DIM S.r.l. Detergenti Ind. Milano
Via Guglielmo Marconi, 15
20812 LIMBIATE MB
ECOLAB
Via Paracelso, 6 - Centro Dir. Colleoni
20864 AGRATE BRIANZA MB
RARO S.r.l.
Via 1° Maggio, 14
75100 MATERA MT
SURFCHIMICA S.r.l.
Via Milano, 6/6
20068 PESCHIERA BORROMEO MI
TINTOLAV S.r.l.
Via Massimo D'Antona, 7
10028 TROFARELLO TO

MANUFATTI TESSILI
TEXTILE PRODUCTS

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

CORITEX S.n.c.
Via Cà Volpari, 25
24024 GANDINO BG
EMMEBIESSE S.p.A.
Piazza Industria, 7/8
15033 CASALE MONFERRATO AL
GASTALDI & C. S.p.A.
Industria Tessile
Via Roma, 10
22046 MERONE CO

LAMPERTI CARLO
TESSITURA E FIGLIO S.p.A.
Via della Tecnica, 8
23875 OSNAGO LC
MASA S.p.A. INDUSTRIE TESSILI
Via Mestre, 37 - Loc. Bolladello
21050 CAIRATE VA
NOBILTEX S.r.l. - GRUPPO TESSILE LG
VIA I° MAGGIO, 39/41
25038 ROVATO BS
PAROTEX S.r.l.
Via Massari Marzoli, 17
21052 BUSTO ARSIZIO VA
TELERIE GLORIA S.r.l.
Viale Carlo Maria Maggi, 25
Loc. Peregallo
20855 LESMO MB
TESSILTORRE S.r.l.
Via Giuseppe Verdi, 34
20020 DAIRAGO MI
TESSITURA PEREGO S.r.l.
Via Milano, 23/A
24034 CISANO BERGAMASCO BG

Distributori
Distributors

CROTEX ITALIA S.r.l.
Via U. Mariotti Z.I. Agostino
51100 PISTOIA PT

INFORMATICA
INFORMATION TECHNOLOGY

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

ABG SYSTEMS S.r.l.
Via Milano, 7
20084 LACCHIARELLA MI
SINDATA S.p.A.
Via Rovereto, 17
20871 Vimercate MB

ACCESSORI
ACCESSORIES

Aziende produttrici e filiali di produttori esteri
Manufactoring companies and subsidiaries of foreign manufacturers

A 13 S.r.l.
Via Venini, 57
20127 MILANO MI
ALVI S.r.l.
Strada Statale 230, 49
13030 CARESANABLOT VC
NUOVA FOLATI S.r.l.
Via dell'Archeologia, 2 - Z.I. Prato Corte
00065 FIANO ROMANO RM
SCAL S.r.l
Viale Rimembranze, 93
20099 SESTO SAN GIOVANNI MI

www.assofornitori.com

DETERGO Pubblicazione ufficiale di Associazione Fornitori Aziende Manutenzione dei Tessili

Direttore responsabile: Stefano Ferrio
Comitato di redazione: Laura Lepri, Claudio Montanari, Luciano Miotto, Gabrio Renzacci, Riccardo Ripamonti, Felice Mapelli, Gabriella Platè, Giovanni Salvati
Si ringraziano i signori: Vito Carone, Andrea Genevois, Laura Lepri, Emilia Pecorara, Italo Pace, Gabriella Platè
Direttore Generale: Ugo Sala
Segretaria di redazione: Franca Cesarini
Direzione, redazione, amministrazione, pubblicità:
DETERSERVICE srl • 20158 Milano • via Angelo Masina, 9
Tel +39 02 39314120 • Fax +39 02 39315160 • e-mail: info@detergo.eu - www.detergo.eu
Progetto grafico e impaginazione: STRIKE/Milano • e-mail: strike.ad@fastwebnet.it
Stampa: Presscolor • Milano

La riproduzione degli articoli pubblicati non è consentita salvo autorizzazione scritta.
Abbonamento annuo (11 numeri) Euro 32,00 *(anziché Euro 42,00)* - (22 numeri) Euro 54,00 *(anziché Euro 84,00)*• Estero Euro 80,00 • Una copia Euro 4,50
ON LINE - In formato elettronico verrà inviata in forma gratuita. Inviare e-mail con richiesta a: info@detergo.eu
I versamenti intestati a Detersevice SRL - Via A. Masina, 9 - 20158 Milano, possono essere effettuati a mezzo bonifico
BANCA POPOLARE EMILIA ROMAGNA AGENZIA 10 MILANO - IBAN: IT11 C 05387 01609 000001504285 BIC: BPMOIT22 XXX
Gli abbonamenti possono decorrere da qualsiasi numero. I manoscritti non si restituiscono.
L'editore non si assume responsabilità per errori contenuti negli articoli o nelle riproduzioni.
Le opinioni esposte negli articoli impegnano solo i rispettivi Autori. Ad ogni effetto il Foro competente è quello di Milano.
Tiratura: 11.000 copie
La pubblicità non supera il 50% del numero delle pagine di ciascun fascicolo della Rivista
Autorizzazione Tribunale di Milano n° 2893 del 25.11.1952 - Iscritta al Registro Nazionale della Stampa ROC N. 18402
Distribuzione: Poste Italiane s.p.a.

LEGGE PRIVACY - TUTELA DEI DATI PERSONALI
INFORMATIVA AI LETTORI
Rendiamo noto agli abbonati e ai lettori di Detergo che i dati utilizzati per la spedizione della rivista fanno parte dell'archivio elettronico della Deterservice srl, con sede in Milano, Via A. Masina, 9 - 20158 Milano.
I dati vengono trattati ed utilizzati nel rispetto delle norme stabilite dal D.Lgs. 196/2003 sulla tutela dei dati personali a mezzo strumenti cartacei o elettronici. In particolare questi dati (consistenti essenzialmente in nome e indirizzo) vengono utilizzati per la spedizione della rivista e di materiale a stampa connesso con l'attività editoriale della Deterservice srl.
Ciascun lettore può richiedere in qualsiasi momento, a mezzo posta o fax, di sapere quali suoi dati sono in archivio, richiederne la modifica, la rettifica o anche la cancellazione. I dati non sono ceduti e diffusi a terzi né utilizzati per scopi diversi da quelli sopra citati.

FAC-SIMILE DI RICHIESTA DI ESERCIZIO DEI DIRITTI DI CUI ALL'ART. 7 DEL CODICE DELLA PRIVACY

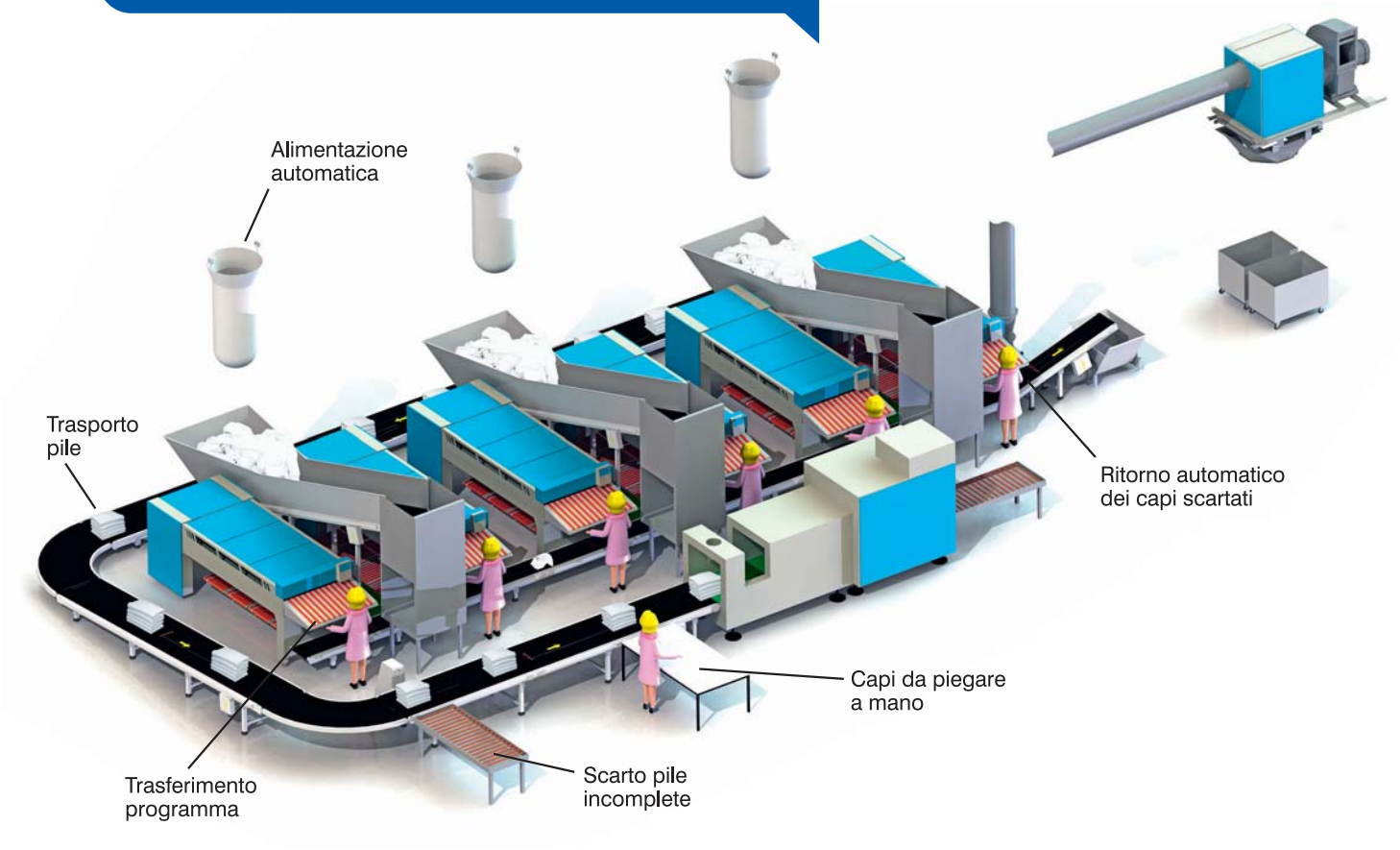
Il sottoscritto……
Azienda……
Indirizzo……
Località…… Cap…… Prov. ……
Chiede alla Deterservice srl, con sede in Milano, Via A. Masina, 9 - 20158 Milano- e-mail: info@detergo.eu - Tel. 02 39314120 - Fax 02 39315160
❒ di conoscere i suoi dati contenuti nell'archivio elettronico di Deterservice srl;
❒ di modificare i dati come sopra specificati;
❒ di cancellare nell'archivio i suoi dati

FIRMA .....

INDICE DEGLI INSERZIONISTI/*ADVERTISERS' DIRECTORY*

ASSOFORNITORI	64-65
BERETTA GUALTIERO	4 - 51
CATINET	19
CLEAN SHOW	41
CONSORZIO UNIMATIC	4
D.B.G. SERVICE	4
EXPO DETERGO	4ª di copertina
HYGIENFRESH by TINTOLAV	51
ILSA	27
ITALCLEAN	31
ITALIA SERVICE	51
ITALSEC	4 - 55
KANNEGIESSER	3ª di copertina
LAVASECCO 1 ORA	19
MAESTRELLI	33
MASA	3
NORDEST WASH	51
PONY	35
RENZACCI	37
SANKOSHA	19
SILC	2ª di copertina
SURFCHIMICA	1ª di copertina - 8
TINTOLAV	51
VINCIARELLI	4

MODERNIZZAZIONE E RISTRUTTURAZIONE



Sistemi di finissaggio della biancheria asciutta

- Isole di lavorazione della biancheria asciutta automatizzate e integrate nella logistica generale della lavanderia
- Flusso di informazioni continuo per asciugatura in funzione degli articoli, piegatura con massimo rendimento e classificazione automatica
- Performance, protezione dei tessuti e risparmio energetico attraverso ECO2Power, il sistema di controllo intelligente del processo
- Macchine e sistemi adattati alla lavorazione di una vasta gamma di articoli, dal capo termosensibile in tessuto laminato all'accappatoio pregiato

Kannegiesser® ITALIA

MODERNIZING LAUNDRY

Kannegiesser Italia s.r.l.
Via Cesare Pavese 1/3
20090 Opera (MI)
tel. +39 02 57 60 60 00
fax +39 02 57 60 49 33

www.**kannegiesser**.it

EXPOdetergo INTERNATIONAL

Arrivederci a
EXPOdetergo International
5/8 ottobre 2018

See you at
EXPOdetergo International
October 5th - 8th, 2018

Au revoir à
EXPOdetergo International
5/8 octobre 2018

Nos vemos en
EXPOdetergo International
5-8 de octubre de 2018

Auf Wiedersehen auf der
EXPOdetergo International
5./8. Oktober 2018

www.expodetergo.com